ASSURANCES

CONNAISSANCES utiles à tous

SURTOUT AUX

SOLLICITEURS

JOS. T. CHÉNARD.

QUÉBEC
Imp. de "L'ÉVÉNEMENT"

1911

HG 8771
C45
1911
* 44

Enregistré conformément à l'Acte du Parlement du Canada, concernant la propriété littéraire et artistique, en l'année mil neuf cent onze, par JOS.-T. CHÊNARD, au Ministère de l'Agriculture, à Ottawa.

AVERTISSEMENT

Ne vous attendez pas à lire de la belle littérature dans les pages qui suivent. Mon but est de m'exprimer clairement sans égard aux figures de littérature. J'ai visé avant tout à être pratique et utile à mes confrères, et je me suis servi de mes dix années d'expérience pour tâcher d'instruire un peu ceux qui veulent faire de l'Assurance une profession. J'ai soigné de préférence le fond plutôt que la forme de mon livre.

Quoi qu'il en soit, j'ose espérer que ce petit volume pourra rendre service aux solliciteurs d'assurances et au public. Quand j'ai commencé, en 1901, à m'occuper de ce genre d'affaires, si j'avais pu acheter un ouvrage semblable à celui-ci, j'aurais épargné et fait épargner en timbres-poste, au moins ce que coûte mon livre, sans parler de l'économie de temps que j'aurais fait et fait faire à la compagnie à laquelle je m'adressais par correspondance.

Le présent ouvrage sera surtout utile aux commençants et peut-être les agents qui ont quelques années d'expérience trouveront dans ses pages quelques renseignements utiles.

Je me suis décidé à publier ce livre pour combler une lacune. En effet, je ne connais pas en Canada un ouvrage de ce genre non seulement en langue française, mais aussi en langue anglaise. La grande cause de l'Assurance est digne que l'on fasse beaucoup plus que je n'ai fait et que je ne pourrais faire ; mais la voie est ouverte, à ceux qui peuvent faire mieux que moi de prendre la plume, je les seconderai de tous mes efforts.

Ce livre sera traduit et publié en anglais aussitôt que possible.

On m'a conseillé de ne pas publier en français mon livre sur " Les Assurances ".

Je n'ai cependant pas changé d'intention pour les raisons suivantes :

Je sais que je vais perdre de l'argent en publiant cette édition française, comme me le faisait remarquer celui qui me donnait ce conseil, (et remarquez qu'il s'y entend), mais je veux donner au public un ouvrage de ce genre écrit en langue française. Il n'y en a point aujourd'hui.

On a beaucoup trop d'anglicismes quand il s'agit de causer assurance, et bien que les Canadiens-Français qui sont censés faire le sacrifice de lire mon livre comprennent presque tous l'anglais, je veux prouver que les Canadiens-Français peuvent aussi publier quelque chose sur les Assurances qui puisse, il me semble, être utile à tout le monde et particulièrement à ceux qui s'occupent d'Assurances.

Que ce soit donc pour moi une perte pécuniaire ou non, je mets de côté ce conseil qui sent trop l'intérêt, par amour pour ma langue maternelle et pour permettre à ceux qui ne lisent pas l'anglais de pouvoir, s'ils le désirent, se renseigner un peu sur les Assurances, et enfin et surtout, pour la belle cause de l'Assurance-Vie qui en profitera, j'espère.

JOS.-T. CHÊNARD.

CHAPITRE I

HISTORIQUE DE L'ASSURANCE-VIE

En commençant ce sujet, je crois qu'il serait bon de définir le terme ASSURANCE :

Lefort, économiste distingué dit :

" Envisagé d'une façon générale, le contrat " d'assurance, destiné à parer à ce mal qu'on " nomme l'incertitude, a pour but de garantir " l'assuré d'un évènement fortuit et incertain. " Ce danger peut être mis à la charge de l'assu- " reur qui sera garant des risques, mais en re- " tour d'une somme qui constitue la contre-partie " de l'obligation qu'il assume. Ce prix est na- " turellement supérieur à la véritable valeur des " risques ; d'une part, il importe qu'il serve à " couvrir les frais, d'autre part, il doit être suf- " fisant pour tenter l'assureur par l'espoir d'un " bénéfice. C'est l'assurance à primes fixes dont " il est maintenant question".

Si on me permet de forger une définition à ma mode, je dirai que l'ASSURANCE-VIE est un contrat par lequel une des parties appelée l'assureur, moyennant une indemnité ou prime stipulée d'avance, garantit à l'autre partie que l'on nomme l'assuré, soit personnellement, soit à ses bénéficiaires un montant plus ou moins considérable, selon le désir de cet assuré, c'est-à-dire selon l'indemnité qu'il paie à l'assureur.

On dit que l'assurance a été occasionnée par la marine. Il y a déjà plusieurs siècles, on n'expédiait pas de marchandises sans payer une prime pour les garantir contre les pirates et les naufrages.

De là est venue l'idée d'assurer la vie des hommes. D'abord le contrat était fait pour une année et renouvelable annuellement. La prime exigée par l'assureur était toujours 5 p. c. du montant assuré, quels que furent l'âge, la santé et l'occupation de l'assuré. C'était donc de l'assurance à terme, renouvelable d'année en année, comme il en existe encore aujourd'hui, seulement on a recours à une méthode moins rudimentaire pour fixer maintenant la prime que doit payer l'assuré. La prime aujourd'hui augmente chaque année, si on s'assure d'après ce plan d'assurance-vie.

Dans le commencement l'assurance-vie servait à garantir une dette. Les créanciers employaient ce moyen pour ne pas perdre avec leurs débiteurs. C'est encore très pratiqué de nos jours.

Plus tard, vers 1625, on pensa à la protection que l'assurance-vie pourrait donner aux épouses, aux enfants et à tous ceux qui ont besoin d'être protégés.

Ce n'est que vers 1700 cependant que l'on songea à organiser des compagnies d'assurances-vie. La première dit-on, aurait porté le nom de "Mercers' Widows Fund" et aurait été fondée

en Angleterre. Son nom indique que l'on désirait protéger les veuves des merciers.

A Londres en 1699, on fonda la société d'assurances pour les Veuves et les Orphelins : "Society of Assurance for Widows and Orphans." On croit que cette société a eu jusqu'à DEUX MILLE assurés. On chargeait cinq *shillings* pour frais d'entrée et cinq autres *shillings* à la mort de chacun des assurés. Mais en 1712, cette société disparut après treize années d'existence.

En 1705 est née "l'Amicable Society for a Perpetual Insurance". Ce fut l'apparition de ce qu'on peut appeler la première compagnie d'assurances-vie. Cette compagnie demandait aussi une contribution pour initier ses membres et elle chargeait dix shillings ou dix chelins à chacun de ses proposants pour les admettre au nombre de ses assurés. De plus ses assurés devaient payer une prime annuelle de six louis et quatre chelins. On dit que cette société, comme on l'appelait alors, eut deux mille membres ou assurés.

A la fin de l'année, une partie de ses recettes était employée à payer les réclamations pour décès de ses membres ; une autre partie servait à payer les frais d'administration ; enfin le reste des recettes était consacré à la réserve.

Avant 1807, il n'y avait pas de différence de prime à cause de l'âge de l'assuré ; mais l'Amicable Society n'acceptait pas de proposants âgés

de moins de douze ans et de plus de quarante-cinq ans.

Cette compagnie a vécu cent soixante ans et s'est ensuite amalgamée avec la "Norwich Union" qui existe encore, si je ne me trompe.

En 1762 naquit l'"Equitable" de Londres. Cette compagnie connut le succès dès son enfance, mais quand elle eut la chance de s'assurer les services du Rév. Dr Richard Price, elle marcha de progrès en progrès. On croit que le Dr Price est le premier actuaire et on l'appelle le père de l'assurance moderne. Il établit des taux de primes. Par manque d'expérinece, ou par erreur, on demandait d'abord de grosses primes aux assurés ; mais le surplus de prime servait à augmenter le montant des polices. De là vient l'origine de nos polices avec profits.

Un des principes du Dr Price, c'était de "ne jamais remettre rien à ceux qui cessaient leurs paiements", et la compagnie bénéficiait ainsi des primes payées pour les polices qu'on laissait tomber. Les polices cancellées créaient donc des profits pour les assurés persévérants. Aujourd'hui un assuré qui arrête de payer après avoir versé sa troisième prime a des privilèges avantageux, comme nous le verrons plus loin.

Le Dr Price fut aussi un adepte de la réserve.

Quant aux lois régissant les assurances, nous ne pouvons dire en quelle année exactement elles ont été introduites en Angleterre. On croit

qu'il y eut d'abord des législations privées autorisant les premières sociétés et compagnies à faire des affaires.

Aux Etats-Unis, on dit que la première loi générale sur les assurances fut passée en 1849. Il y avait alors des compagnies chez nos voisins puisque la Mutual Life de New-York date de 1842, la New-York Life de 1843 et la National Life du Vermont de 1848. Vers ou en 1859, on y établissait le Département des assurances. Au delà de la quarante cinquième, chaque Etat à sa propre législation à lui. Je crois que c'est une cause de difficultés et de troubles inutiles

En Canada, nous avons eu différentes lois. La dernière loi sanctionnée le 4 mai 1910, est je pense, la meilleure loi qui existe maintenant. Nous avons une loi fédérale régissant toutes les compagnies faisant affaires sous le contrôle du Gouvernement fédéral. Il n'y a donc que quelques rares compagnies provinciales qui échappent à cette législation du Dominion du Canada. Et dans la province de Québec, la loi contrôlant les compagnies qui obtiennent leur constitution en corporation de la Législature de la Province de Québec est à peu près semblable à notre loi fédérale, car la loi des assurances de Québec est à peu près la loi fédérale qui existait avant 1910.

Notre première compagnie canadienne a été fondée en 1847, c'est la "Canada Life". Deux autres : la "Sun Life" et la "Confederation Life" ont commencé à faire des affaires en 1871, la

"Mutual" en 1870, toutes ces compagnies canadiennes ainsi que celles fondées depuis ces dates ont fait honneur à leurs affaires. Pas une seule compagnie contrôlée par le Gouvernement fédéral n'a fait banqueroute à venir jusqu'à présent, et nous en avions en 1909, vingt-trois. Nous trouvons plus loin le nom, la date du commencement des affaires, le lieu du siège social de toutes les compagnies canadiennes qui ont eu leur charte du Gouvernement fédéral.

Loi du Canada sur les Assurances, sanctionnée le 4 mai 1910

Cette loi protège d'abord l'assuré, c'est là son principal objet. Elle met aussi les actionnaires et les directeurs des compagnies d'assurances dans une position qui inspire la confiance au public.

Cette loi canadienne n'a pas donné dans les excès de la loi Amstrong de l'Etat de New-York, sur les Assurances-Vie. C'est une loi encourageant tous les intéressés, parce qu'elle offre une sécurité humainement parlant presque parfaite. Elle voit même à sauvegarder les intérêts de l'agent qui n'est pas à dédaigner, quoi qu'on en dise, quand il s'agit d'assurance. Elle semble bien adaptée à notre pays et à ses besoins économiques. Pour toutes ces raisons, nous devons être fiers de notre loi sur les Assurances.

La critique que l'on a faite en certains milieux de nos compagnies canadiennes, lors de l'enquête

de la Commission Royale, n'a pas fait tort à nos compagnies, au contraire puisque depuis cette enquête, nos compagnies ont augmenté considérablement leurs affaires. Que craindre aussi avec une loi semblable et un passé d'au-delà de soixante ans pendant lequel, aucune de nos compagnies canadiennes d'assurances-vie ayant eu sa charte du Gouvernement fédéral n'a fait banqueroute ? Sous ce rapport, je crois qu'aucun pays n'a un aussi beau record que le nôtre.

Aux Etats-Unis environ 80 compagnies d'assurances-vie ont fait faillite de 1868 à 1880. Voir Zartman, professeur en assurances-vie, à l'Université de Yale, aux Etats-Unis. "The Investments of Life Insurance Companies", Chapitre V, page 127.

D'après la nouvelle loi, les polices d'assurance-vie aujourd'hui doivent contenir toutes les conditions du contrat fait entre l'assureur et l'assuré, et il ne doit y avoir rien d'arbitraire dans les clauses et conventions des polices.

La manière de faire les placements par les compagnies est aussi améliorée, et des limites définies sont établies dans l'intérêt de toutes les parties en cause.

Des rapports annuels et même semi-annuels doivent être faits au Surintendant des Assurances à Ottawa, par les compagnies d'assurances-vie faisant affaires en Canada, sous le contrôle du Gouvernement fédéral. Il y a donc une publicité encore plus considérable que dans le passé.

Les assurés sont représentés dans le bureau de direction par des directeurs porteurs de police. Ceci est une innovation en faveur des assurés.

Après le 1er janvier 1911, il est défendu aux agents de donner aux proposants pour les décider à s'assurer, des estimés approximatifs sur les profits différés. Les agents ne devront donc montrer que la réserve ou garantie des polices qu'ils vendent au public.

Toute police émise sur la vie devra contenir aussi un tableau de non-confiscation, donnant après la troisième année de l'émission de cette police, les valeurs en chiffres auxquelles l'assuré a droit, s'il cesse de payer ses primes.

Les profits différés doivent être calculés tous les cinq ans et mis à part comme la réserve, c'est aussi du nouveau dans l'intérêt des assurés.

Puis il y a aussi dans cette nouvelle loi, des clauses défendant les rabais pour toutes les sortes d'assurances que l'on vend au public aujourd'hui. La pénalité pour *ceux qui font* et *qui acceptent* des rabais est forte. L'amende pour ceux qui violent cette mesure n'est jamais moins de CENT piastres, quand la prime est peu considérable. Et quand la prime est considérable, l'amende est du double de la prime annuelle. Pour une seconde offense ou seconde violation, la pénalité n'est jamais moins de DEUX CENTS piastres.

Mais il n'est rien de parfait ici bas, je crois

qu'il manque quelque chose à cette loi canadienne sur les Assurances: il faudrait une nouvelle clause obligeant les compagnies, d'une manière efficace, à n'employer que des agents ayant une certaine compétence et pouvant donner de bonnes et sérieuses références au sujet de leur honnêteté. En un mot, il faut empêcher les sans conscience et les désoeuvrés de vendre de l'assurance-vie et par là relever le niveau de la profession d'agent d'assurances. Si la loi y pourvoyait, le public aurait encore plus de confiance dans les agents et les compagnies feraient plus d'affaires que dans le passé. Ce serait donc plus d'affaires pour tout le monde intéressé et le progrès augmenterait en conséquence. D'ailleurs en Angleterre les agents d'assurances-vie sont constitués en corporation, et il y a trois classes d'agents, lesquelles correspondent à la capacité et au succès dans les examents que les agents subissent. Aux Etats-Unis, plusieurs Etats ont leur corporation d'agents d'assurances-vie aussi. Personne ne se plaint dans la Grande-Bretagne et chez nos voisins de ces mesures sauvegardant les droits et l'intérêt de tous ceux que l'assurance concerne. Et c'est ainsi que la position de ceux qui se consacrent à l'assurance est rendue plus tenable et que les autres intéressés y trouvent, en même temps, plus leur affaire.

Il faut donc combler cette lacune en Canada. Aussi on parle de faire constituer en corporation les agents d'assurances-vie par le Gouvernement fédral. Ce ne sera pas pour 1911 encore, parce

qu'on n'a pas présenté de loi à cet effet à la session de 1910-1911.

Dans la Province de Québec, les trois Associations d'agents d'assurances-vie étudient un projet de loi qui sera présenté cette année, (1911), à la Législature provinciale, pour demander la constitution en corporation des Agents d'assurances-vie de la Province de Québec. Il est à souhaiter que ce projet devienne une réalité et qu'il ait une meilleure chance que celui présenté par les mêmes en 1907.

Coup d'œil sur les affaires des Compagnies d'Assurances-Vie ou sur l'Assurance-Vie en Canada, d'après le Rapport du Surintendant des Assurances à Ottawa, pour l'année 1909

En 1909, QUARANTE compagnies ont fait affaires en Canada. De ce nombre, VINGT-TROIS compagnies sont canadiennes, ONZE viennent des Etats-Unis et SIX sont anglaises.

Ces quarante compagnies ont placé en 1909, des nouvelles polices en Canada, pour $131,739,-078. ce qui fait une augmentation de $31,842,872 sur l'année précédente.

Les compagnies canadiennes ont augmenté leurs affaires de $10,092,394 en 1909. En 1908, elles les avaient augmentées de $7,190,817. Les compagnies des Etats-Unis les ont augmentées en 1909 de 21 millions, mais elles les avaient diminuées de presque 2½ millions en 1908. Les

compagnies anglaises ont augmenté les leurs de $540,473.

En 1909, les compagnies canadiennes ont placé des polices nouvelles pour. $79,121,977

Les Cies des Etats-Unis pour. . 48,686,871

Les Cies anglaises pour. 3,930,230

Le 31 décembre 1909, le montant total en vigueur des Assurances-vie, en Canada, d'après le rapport du Gouvernement d'Ottawa, était de $780,356,980. C'est une augmentation de $60,-840,966 sur 1908.

Ce total est ainsi reparti :

Compagnies Canadiennes. . . . $515,415,437

Compagnies des Etats-Unis. . . 217,956,351

Compagnies Anglaises. 46,985,192

L'augmentation des assurances en vigueur en Canada, par ces différentes compagnies, en 1909 est comme suit :

Les Canadiennes. $35,148,506

Les Américaines. 24,869,225

Les Anglaises. 823,235

En 1909, il a été payé par les compagnies $16,-382,135 aux assurés et à leurs bénéficiaires. C'est donc une belle aubaine que l'Assurance-Vie pour les Canadiens. Combien ne mourraient pas plus riches, s'ils ne s'étaient pas assurés, ou plutôt combien resteraient dans la misère, si

l'Assurance-Vie était moins en vogue ? Cependant, il y a beaucoup de nos compatriotes qui n'ont pas encore assuré leur vie.

Les primes payées en Canada, en 1909, aux différentes Compagnies s'élevaient à $26,506,385 dont $17,438,870 aux Cies Canadiennes, $7,476,-859 aux Américaines et $1,590,656 aux Anglaises.

Je suis d'avis que nous payons trop de primes à nos voisins. Nos compagnies canadiennes devraient recevoir les trois quarts du montant payé en primes aux compagnies des Etats-Unis. Nos compagnies ont toujours des polices dont les clauses sont aussi avantageuses que celles des polices émises par les compagnies de nos voisins, souvent, elles sont plus avantageuses.

Dans la Province de Québec, nos assurés paient un plus fort montant en primes d'assurance-vie aux compagnies des Etats-Unis qu'aux compagnies canadiennes. Ça n'a pas sa raison d'être, parce que nous avons besoin de nos capitaux.

Remarquons que dans les chiffres donnés ci-dessus ne sont pas compris les affaires faites par les sociétés mutuelles et les compagnies provinciales qui ne font pas rapport au Gouvernement fédéral, à l'exception de quatre sociétés mutuelles qui lui font un rapport.

CHAPITRE II

DÉFINITIONS ET EXPLICATIONS DES TERMES EMPLOYÉS EN ASSURANCE-VIE

Police.—C'est un contrat d'assurance dans lequel on trouve les conditions et les conventions faites et acceptées de part et d'autre par l'assureur et l'assuré.

Police Vie Entière.—C'est un contrat d'assurance-vie par lequel l'assuré s'engage à payer les primes à l'assureur pendant toute sa vie, s'il veut laisser le montant original de sa police à ses héritiers, à son décès.

On emploie souvent le terme "Police Vie Ordinaire" au lieu de Police "Vie Entière". C'est une expression qui vient de l'aglais : "Ordinary Life Policy". Quelques compagnies se servent de "Whole Life Policy" au lieu de "Ordinary Life Policy". Selon moi, l'expression Police Vie Ordinaire, traduction mot à mot, ne rend pas bien l'idée que l'on veut exprimer et "Whole Life Policy" est un terme bien plus clair aussi que "Ordinary Life Policy".

Police Vie à Paiements Limités ou à *Primes Temporaires.*—C'est un contrat d'assurance-vie qui prend fin très souvent à la mort de l'assuré, mais dont les primes sont payées par l'assuré pendant un espace de temps déterminé, lors de la demande de la police. Ce contrat peut aussi être

terminé avant le décès de l'assuré et à la fin de la période déterminée pour le paiement des primes.

Police-Dotation.—C'est un contrat d'assurance-vie par lequel la compagnie s'engage, moyennant le paiement des primes par l'assuré, pendant une période déterminée, lors de la mise en force de la police, à payer le montant de la police à l'assuré, à la fin de cette période choisie ou à le payer avant au bénéficiaire, si l'assuré décède pendant le cours de la période du paiement des primes. La caractéristique de la Police-Dotation, c'est que ce contrat garantit le montant de la police argent comptant à la fin de la période choisie, quelle que soit la longueur de cette période qu'on appelle période d'accumulation.

Période d'Accumulation.—Cet espace de temps déterminé d'avance lors de la demande et de l'émission de la police, et pendant lequel le paiement des primes se fait, s'appelle Période d'Accumulation, en assurance-vie. Bien que les polices "Vie Entière" aient une période d'accumulation, on peut continuer de payer les primes à la fin de cette période, si on le désire.

Réserve.—C'est la valeur argent comptant de la police que la Compagnie d'Assurances doit avoir en disponibilité et qu'elle forme, d'après la loi, avec une partie des primes qu'elle reçoit de l'assuré.—Toutes les polices d'assurance-vie, excepté les polices à terme, dont la prime ne paie que les dépenses pour décès, ont une réserve

partir de la troisième année de leur émission. En assurance contre le feu, la réserve se fonde dès le paiement des primes. On emploie aussi les termes suivants pour le mot "réserve" : valeur de rachat, valeur d'avance, valeur d'abandon au comptant. Dans les polices ces expressions sont synonymes de "réserve" et synonymes de réserve garantie.

Police Acquittée.—C'est une police d'assurance-vie dont on est libéré du paiement des primes et dont le montant est payable au décès de l'assuré, excepté celle reçue en vertu d'une Police-Dotation, pendant la période d'accumulation Cette dernière est payable à la fin de la période d'accumulation, si l'assuré vit alors, s'il meurt avant, elle est payable à son décès. Il y a la police acquittée qu'un assuré peut se faire donner par l'assureur pendant la période d'accumulation, pourvu qu'il ait au moins payé trois primes annuelles. Il y a aussi la police acquittée qu'un assuré peut choisir quand il a fini de payer ses primes à la fin de la période d'accumulation. Cette dernière est toujours payable au décès de l'assuré.

Assurance Prolongée.—On emploie plus souvent l'expression "Extension d'assurance" anglicisme que j'aime moins. L'assurance prolongée est un privilège par lequel, la compagnie, lorsque l'assuré a payé trois primes annuelles ou plus et avant la fin de la période d'accumulation, tient la police en vigueur pen-

dant une période de temps fixée d'avance dans la police, dans un tableau. Certaines compagnies exigent que l'assuré en fasse la demande par écrit, d'autres l'accordent automatiquement, c'est-à-dire sans que l'assuré s'occupe d'en faire la demande écrite.

Maintien Automatique.—C'est un privilège que la compagnie fait à l'assuré après trois ans et qui est à peu près semblable à l'assurance prolongée. Par ce privilège, la police est maintenue en force, si l'assuré cesse de payer ses primes, tant que la réserve est suffisante pour payer une prime annuelle. L'assuré ne sait pas par ce privilège le temps pendant lequel sa police reste en vigueur, tandis que l'assurance prolongée lui donne ce temps dans un tableau que l'on trouve sur la police. De plus le maintien automatique, s'il opère toujours sans que l'assuré s'en occupe, tient la police en force moins longtemps que l'assurance prolongée. La nouvelle loi fédérale porte les compagnies à adopter le maintien automatique à la place de l'assurance prolongée. Quelques compagnies conservent ces deux privilèges.

Profits.—C'est le surplus qui reste à la compagnie, après qu'elle a payé les réclamations pour décès de ses assurés et toutes les autres dépenses qu'elle est obligée de faire.

Police à Profits Quinquennaux.—Par ce contrat la compagnie s'engage à distribuer les profits à l'assuré tous les cinq ans. Il faut bien no

pas oublier que ce n'est pas un contrat spécial. Ce mode de distribution des profits s'adapte aux trois plans de polices suivants : Vie Entière, Vie Primes Temporaires et Dotation.

Police à Profits Annuels.—La compagnie distribue d'après ce mode, les profits aux assurés chaque année, à l'exception de la première année, car les dépenses de la première année ne lui permettent pas de le faire. Nos compagnies canadiennes commencent à adopter ce système de distribuer les profits annuellement. La nouvelle loi des assurances les autorise à le faire, si elles le désirent.

Polices à Profits Différés.—en anglais "Deferred Dividend" : Ceux-ci comme les autres s'adaptent au trois genres de polices. Ces profits différés sont ceux que la compagnie distribue à l'assuré à la fin de la période d'accumulation de sa police seulement. Ils sont plus avantageux que les autres pour un assuré qui survit à la période d'accumulation de sa police. C'est le contraire pour un assuré qui meurt pendant le cours de la période d'accumulation, car il n'a pas pu en bénéficier. Aujourd'hui les compagnies sont obligées de calculer ces profits tous les cinq ans, et de faire avec ses profits différés ainsi comptés, à chaque période quinquennale, une espèce de réserve. C'est donc plus de garantie que les profits différés seront bien gardés et pas détournés, en aucune manière, du but qui leur est destiné.

Police Sans Profits.—"Non-Participating Po-

licy" : Les résultats de cette police sont connus dès son émission. La prime est moins élevée que celle de la police avec profits.—Participating Policy en anglais—et elle est fixée d'avance.

La police sans profits est peut-être moins avantageuse, surtout lorsque l'assuré a affaire à une compagnie bien administrée et prospère. En voici la raison : La prime de la police sans profits doit être suffisante pour subvenir à toutes les dépenses et toutes les éventualités possibles, et si la compagnie se fait un surplus avec ses polices sans profits, elle le garde, tandis que l'assuré qui a choisi une police avec profits partage dans les surplus de la compagnie.

L'avantage de la police sans profits, c'est que tout est défini d'avance et qu'il n'y a rien d'aléatoire ou de probable dans ses résultats.

Bonus.—C'est de l'assurance acquittée additionnelle achetée avec les profits d'une police d'assurance-vie.

Exemple : Une Police Vie 20 Primes garantit à l'assuré à la fin de la période d'accumulation, une police acquittée égale au montant original de sa police ; mais avec les profits de sa police, il peut avoir de l'assurance acquittée additionnelle s'il le désire. Supposons qu'un homme s'assure à 21 ans, prochain anniversaire, qu'il choisit une Police Vie 20 Primes avec profits. Il va payer $27.95 par année, c'est ce que chargent les compagnies canadiennes à tarif uniforme. Au bout de 20 ans, quand il aura 40 a

il est libéré du paiement de ses primes. Si au lieu de prendre la valeur de sa police en espèces sonnantes, il préfère assurer un montant à celui ou à ceux qu'il doit protéger, lors de son décès, il peut demander de l'assurance acquittée pour toute la valeur de sa police, ce qui donnera à peu près $1400. à sa mort, dont $1000. d'assurance acquittée achetée avec la réserve et $400 achetée avec les profits. Ce montant d'assurance acquittée additionnel $400., c'est ce qu'on appelle Bonus en assurance-vie.

Les Polices avec Profits Quinquennaux accordent aussi des boni à l'assuré. Si l'assuré prend ce mode de recevoir ses profits, un bonus est ajouté tous les cinq ans à sa police ; et si à la fin des premiers cinq ans, le bonus est de $60. pour une police de $1000, en cas de décès après cinq ans, l'assuré laisse à son bénéficiaire $1060. La même chose se répète tous les cinq ans.

Différentes manières de recevoir les Profits Quinquennaux

a. En argent comptant, *b.* En diminution temporaire des primes, c'est-à-dire que la compagnie accorde une déduction sur les cinq primes à venir, *c.* En diminution permanente des primes à venir, c'est-à-dire que la réduction s'étend à toutes les primes qui restent à payer, *d.* Boni, c'est-à-dire augmentations du montant de la police payables quand cette dernière devient une réclamation. Ces augmentations se répètent tous les cinq ans.

CHAPITRE III

EXPLICATIONS DES TROIS PLUS POPULAIRES POLICES D'ASSURANCE-VIE : LA POLICE VIE ENTIÈRE. — LA POLICE VIE 20 PRIMES. — LA POLICE-DOTATION À 20 ANS

Nous avons défini plus haut ces trois polices populaires. Nous donnerons ici des détails ou renseignements qui aideront les agents à bien expliquer ce qu'ils offrent au public dans leur sollicitation.

Police " Vie Entière "

1. Parlons d'abord de la Police Vie Entière et des six Choix que l'assuré peut faire au bout de la période d'accumulation. Les primes de cette police sont payables durant la vie de l'assuré, s'il désire laisser le montant original de sa police aux siens, à son décès. Mais la police Vie Entière avec profits différés à 15, 20 ou 25 ans, donne à l'assuré la faculté de cesser le paiement de ses primes à la fin de la période d'accumulation qu'il a choisie. Il peut alors recevoir la valeur en argent de sa police, ce qui lui donne à peu près, si sa police est avec profits à 20 ans, période que l'on choisit presque toujours, le montant qu'il a déboursé en primes. La protection que l'assuré a reçue par cette police lui coûte donc approximativement l'intérêt sur les

primes qu'il a payées, d'après ce premier choix qu'il peut faire au bout des 20 ans. Si l'assuré était âgé quand il s'est assuré d'après ce plan d'assurance-vie, c'est-à-dire "Police Vie Entière", il ne touchera pas tous les déboursés, s'il veut avoir en argent comptant la valeur de sa police, à la fin de la période qu'il a choisie. La police dès son émission garantit un montant donné, c'est la réserve, de plus il y a les profits à ajouter à cette garantie ou réserve.

Deuxième Choix.—Police Acquittée : En arrêtant de payer aussi au bout de la période d'accumulation, il a droit de choisir une police acquittée payable à sa mort ; celle-ci donnera alors à son bénéficiaire environ le double du montant que l'assurée aura payé à la compagnie, s'il était jeune quand il s'est assuré.

Troisième Choix.—Rente Viagère : C'est un paiement annuel que la compagnie fait à l'assuré pendant sa vie, à partir de la fin de la période d'accumulation. Ce choix est rarement fait par l'assuré, parce que ce dernier ne reçoit qu'un petit montant annuellement, et à sa mort les siens ne reçoivent rien.

En faisant un des trois choix ci-dessus, l'assuré n'a plus de primes à payer ; mais pour les trois options suivantes, l'assuré doit continuer le paiement de ses primes.

Quatrième choix.—Toucher les Profits Argent Comptant et Continuer la Police en Vigueur par le paiement de la même prime : L'as-

suré qui s'arrête à cette option recevra pendant sa vie des profits tous les cinq ans, à partir de la période d'accumulation, et le montant de sa police originale ira à son bénéficiaire à sa mort.

Cinquième Choix.—Bonus ou Assurance Acquittée Additionnelle : L'assuré qui choisit ce privilège est obligé de payer la même prime et il laisse aux siens à son décès, à peu près une fois et un tiers le montant de sa police originale, i. e. le montant original de sa police avec les profits qui se sont accumulés pendant la vie de l'assuré, et qui donneront à son décès, à peu près $350. par $1000. d'assurance.

Sixième Choix.—Rente Viagère : Celle-ci est plus considérable que celle donnée par le troisième choix, parce que l'assuré ici continue de faire le paiement de ses primes. Cette rente cependant n'est pas populaire.

La Caractéristique de la Police Vie Entière, c'est que les primes en sont payables pendant toute la vie de l'assuré, s'il veut laisser à sa mort la somme assurée par la police. Cette Police a l'avantage de ne pas coûter cher. C'est la plus avantageuse pour ceux qui meurent jeunes.

Police " Vie 20 Paiements " ou " Vie 20 Primes "

Choix ou options à faire au bout des 20 ans, d'après ce plan d'Assurance-Vie

Faisons de suite remarquer ici, que les choix de cette police "Vie 20 Paiements" sont sembla-

bles à ceux des polices "Vie 10, 15, 20 et 25 Paiements".

Ces choix ou options sont au nombre de six :

1. Recevoir en argent comptant au bout de la période d'accumulation, c'est-à-dire au bout des vingt ans, la réserve garantie par la police et de plus les profits accumulés durant ces vingt années pendant lesquelles la police a été maintenue en vigueur. Ce choix donne à l'assuré alors toutes les primes qu'il a payées durant le cours de sa police et à peu près $125. à $150. de plus selon l'âge de l'assuré et selon les progrès de la compagnie à laquelle il a affaire.

2. Choisir une police acquittée pour la pleine valeur de la police. Cette police acquittée égale à peu près deux fois la valeur argent comptant de la police, si la police a été émise à un jeune assuré. Donc si le montant comptant auquel a droit l'assuré est de $700, la police acquittée sera de $1400. à peu près. Ces $1400. seront payées au bénéficiaire de l'assuré lors du décès de ce dernier.

3. Choisir une rente viagère payable à l'assuré chaque année, à partir de la fin de la période d'accumulation de la police. Cette rente lui est servie chaque année jusqu'à son décès.

Par les trois choix ci-dessus, on abandonne ou cancelle la police, et il est évident que l'assuré n'a plus de prime à payer.

Si l'assuré fait l'un des trois choix suivants,

la police est continuée, mais il n'y a plus de prime à payer aussi, c'est là la différence qui distingue la police à Paiements Limités ou des polices de 10, 15, 20 ou 25 Primes de la Police "Vie Entière".

4. Continuer la police originale dont le montant sera payable au décès de l'assuré, et recevoir argent comptant les profits accumulés pendant le cours de la police. Et ensuite l'assuré reçoit à l'avenir, c'est-à-dire après la période d'accumulation, des profits tous les cinq ans, jusqu'à la mort.

5. Choisir le Bonus. Par ce choix l'assuré ne touche rien à la fin de la période d'accumulation de sa police, mais il laisse à la compagnie qui l'a assuré tout ce qu'il lui a payé jusqu'alors. En pratique ce choix est semblable au deuxième choix qui donne une police acquittée. Tout le montant que le bénéficiaire touchera lui sera payé à la mort de l'assuré.

6. Choisir une rente viagère achetée avec les profits accumulés. Par ce choix le montant original de la police est payable au décès de l'assuré et ce dernier touche ces profits en rentes annuelles tant qu'il vit.

La caractéristique de la police Vie 20 Primes ou de la police à Paiements limités, quelle que soit la période d'accumulation, c'est que l'assuré se libère ou s'acquitte du paiement de ses primes pendant cette période d'accumulation qu'il a choisie, et il n'a pas de prime à payer pendant sa vieillesse.

Police-Dotation à 20 ans

Choix auxquels donnent droit les " Polices-Dotations " avec Profits Différés ou Profits Accumulés.

Parmi les Polices-Dotations, c'est la Police-Dotation à 20 ans qui est la plus populaire, mais il y a aussi les Dotations à 10, 15, 25 ou 30 ans.

A la fin de la période d'accumulation, l'assuré qui a choisi ce genre de police d'assurance-vie peut faire une des six options suivantes :

1er Choix.—Retirer argent comptant la valeur de sa police ; ce qui lui donne ses déboursés en primes et un intérêt composé de 3 p. c environ, si l'assuré n'était pas vieux lors de la demande de sa police.

2ième Choix.—Echanger pour sa police originale une police acquittée payable lors de son décès. Celle-ci donnera à peu près le double du montant argent comptant que l'assuré peut toucher ; mais cette police acquittée n'est payable qu'au décès de l'assuré.

3ième Choix.—Prendre une rente viagère payable à l'assuré tant qu'il vivra. Cette rente donne à peu près chaque année, le double de la prime qu'il a payée annuellement à la compagnie pendant la période d'accumulation. D'après ce choix, plus l'assuré est vieux, plus sa rente viagère est élevée, parce que la compagnie aura moins de rentes à lui payer qu'à un jeune, règle générale. Par ce troisième choix, l'assuré reçoit en rentes viagères la pleine valeur de sa police.

Les trois choix ci-dessus annulent la police

originale. Mais si l'assuré fait l'une des trois options suivantes, il échange sa police pour une police acquittée payable à sa mort dont le montant est le même que celui de sa police originale et il touche tous les ans une petite somme que l'on peut considérer comme de l'intérêt, puis il dispose de ses profits accumulés de l'une des trois manières suivantes :

4ième Choix.—Recevoir ses profits en espèces ou en argent comptant variant de deux, trois à quatre cents piastres suivant l'âge de l'assuré et les différentes compagnies.

5ième Choix.—Bonus ou Assurance Additionnelle achetée avec les profits accumulés. Ce Bonus sera le double environ des profits comptants, si on s'est assuré avant d'avoir atteint trente ans.

6ième Choix.—Rente Viagère achetée avec les profits accumulés. On s'arrête très rarement à ce dernier choix, quand on demande la rente viagère, ce qui arrive très peu souvent, parce que l'assuré prend à son tour le risque de la mort, on adopte le troisième choix afin d'avoir une rente pour la pleine valeur de la police.

N.-B.—Je prierai le lecteur de ne pas oublier que les données et les renseignements ci-dessus se rapportant au genre de Police-Dotation sont basés sur une Police-Dotation à 20 ans. Pour une Dotation à période différente, l'assuré a droit aux mêmes choix que ceux de la Dotation à 20 ans.

La caractéristique de la Police-Dotation, c'est que parvenu à la fin de la période d'accumulation, l'assuré a droit de toucher argent comptant le montant original de sa police, plus les profits. Une Dotation sans profits donne, à la fin de la période le montant de la police originale seulement.

COMPAGNIES CANADIENNES

Nom	Date du commencement des opérations	Lieu du siège social
Canada	1847	Toronto.
Canadian Guardian	1902	Toronto.
Confederation	1871	Toronto.
Continental	1900	Toronto.
Crown	1901	Toronto.
Dominion	1889	Waterloo.
Excelsior	1890	Toronto.
Federal	1882	Hamilton, Ont.
Great West	1892	Winnipeg.
Home	1899	Toronto.
Imperial	1897	Toronto.
London	1874	London, Ont.
Manufacturers	1887	Toronto.
Monarch	1889	Winnipeg.
Mutual of Canada	1870	Waterloo, Ont.
National	1899	Toronto.
Northern	1897	London, Ont.
North American	1881	Toronto.
Royal-Victoria (1)	1897	Montréal.
Sauvegarde (2)	1903	Montréal.
Sovereign	1903	Toronto.
Sun	1871	Montréal.
Union	1902	Toronto.

(1) Cette dernière vient de s'amalgamer avec le Sun.
(2) La Sauvegarde a une charte émanée par la Législature de la province de Québec.

CHAPITRE IV

EXPLICATIONS DES CLAUSES GÉNÉRALES DES POLICES D'ASSURANCE-VIE, C'EST-A-DIRE DES CLAUSES TOUJOURS CONTENUES DANS LES DIFFERENTES SORTES DE POLICES DASS.-Vie

CLAUSE MORTUAIRE.—Par cette clause, la compagnie ou l'assureur, moyennant le paiement déterminé des primes par l'assuré, s'engage à payer au décès de ce dernier au bénéficiaire ou aux ayants droit, le montant de la police sur réception des preuves suffisantes que l'assuré est mort. Je dis sur réception des preuves du décès de l'assuré, car même si une compagnie se donne dans cette clause soixante jours de grâce pour payer le montant de la police, elle paie de suite quand on lui a prouvé le décès de son assuré, cela lui fait une bonne réclame.

Mais quand il s'agit d'une Police-Dotation, le montant de la police originale, plus les profits, si c'est une Dotation avec profits, est payable à l'assuré lui-même à la fin de la période d'accumulation, si alors il vit. Dans ce dernier cas, ce n'est plus guère une clause mortuaire.

CLAUSE D'INCONTESTABILITE.— Généralement cette clause suit la clause mortuaire ; cependant quelques compagnies la mettent ailleurs. Par cette clause, la police devient incontestable le plus souvent deux ans après son émis-

sion. Néanmoins quelques compagnies ne demandent qu'une année pour que leurs polices soient incontestables. Cette clause donne à la compagnie le droit de contester la police pendant sa première ou pendant ses deux premières années, selon le cas, lorsque l'assuré a fait de fausses représentations dans sa demande de police ou dans son examen médical. Il est donc important pour celui qui demande une police et subit un examen médical de dire la vérité en répondant aux questions qu'on lui fait.

Que dire de ces agents sans scrupule qui faussent les réponses du proposant pour que leur compagnie ne le refuse pas et surtout pour toucher leur commission ? Les agents qui agissent ainsi ne sont pas dignes de représenter une compagnie d'assurances-vie.

Le proposant ferait bien de lire les réponses que l'agent a écrites pour lui avant de signer sa demande de police. Ainsi il constaterait si l'agent a mis les réponses telles qu'il les lui a données. J'ai déjà vu un cas où une compagnie refusait d'accepter une deuxième prime annuelle de son assuré. Cette compagnie prétextait que l'assuré avait faussement répondu à certaines questions de la demande et ces réponses mensongères avaient été mises par l'agent. Comme l'examen médical de cet assuré avait été fait selon la vérité et que l'agent avait reconnu sa faute, la compagnie a été forcée d'accepter l'offre que l'assuré lui a faite de sa deuxième prime an

nuelle. Des cas semblables sont importants, car si la compagnie confisque la ou les primes de plusieurs cents piastres chacune, il est intéressant de ne pas les perdre.

CLAUSE DU PAIEMENT DES PRIMES —On dit dans cette clause où les primes seront payables par l'assuré. Généralement ou plutôt toujours, cette clause dit que les primes seront payables au siège social de la compagnie ou à une succursale de la compagnie ou encore à un agent autorisé à qui on remet le reçu officiel de la prime. Ce reçu pour être valable doit être signé par un des officiers de la compagnie et contresigné par l'agent ou le caissier qui a autorisation de le remettre à l'assuré sur paiement de sa prime.

On déclare aussi dans cette clause que si un billet ou chèque donné par l'assuré et accepté par la compagnie en règlement d'une prime n'est pas payé, la police devient nulle, sauf les cas prévus par d'autres clauses de la police. Cela veut dire que la police est nulle dans ce cas, si un tel règlement a été fait pour une des trois premières primes annuelles. Mais si l'assuré a payé trois primes annuelles avant d'agir ainsi, sa police n'est pas cancellée par le fait qu'il ne paie pas son billet à l'échéance ou qu'il n'a pas de fonds à la banque sur laquelle il a tiré son chèque ; en un mot, cette conduite de l'assuré ne rend pas nuls les privilèges accordés par le tableau de non-confiscation de la police et dont on

trouve les avantages dans ce tableau de non-confiscation de la police ci-après.

JOURS DE GRACE.—Toutes les compagnies ont aujourd'hui dans leurs polices une clause qui accorde trente jours de grâce ou un mois de calendrier pour faire le paiement des primes de renouvellement, c'est-à-dire pour les primes autres que la première. Des compagnies chargent l'intérêt pendant le cours des jours de grâce et d'autres ne demandent pas d'intérêt. La nouvelle loi fédérale laisse les compagnies libres de charger ou de ne pas charger d'intérêt pendant ces jours de grâce, mais le taux d'intérêt ne doit pas être plus de six pour cent. Dans tous les cas, depuis la nouvelle loi fédérale et même avant cette loi, la police reste en force pendant ces jours de grâce.

PAIEMENT DES RECLAMATIONS.—Par cette clause l'assuré s'engage à ce que l'on donne des preuves attestées par affidavit de son décès quand on réclamera le paiement du montant de sa police. En même temps on devra fournir la preuve que l'assuré avait donné correctement son âge lorsqu'il a fait la demande de sa police, si ce dernier n'a pas pendant qu'il vivait, donné à la compagnie la certitude qu'il a réellement l'âge donné dans sa demande de police. On ajoute que toute redevance à la compagnie sera déduite du montant de la réclamation. Quelques compagnies n'ont pas cette clause, mais elles ont celle intitulée "Admission de l'âge" dans laquelle on dit à peu près les mêmes choses.

PREUVES DE L'AGE.—Les conventions de cette clause sont que si l'assuré s'est rajeuni, le réclamant n'aura droit qu'au montant d'assurance qu'aurait donné la police si l'assuré eut déclaré son âge correctement. C'est-à-dire que le bénéficiaire recevra en proportion du montant de la prime payée eu égard à l'âge correct de l'assuré. Et si l'assuré s'est vieilli, le surplus de prime qu'il aura payé chaque année sera remis au bénéficiaire. Cette clause donne aussi à l'assuré la faculté de donner la preuve de son âge pendant le cours de la police.

CHAPITRE V

TABLEAU DE NON-CONFISCATION

Ce tableau contient les valeurs accordées par les privilèges que donnent aux assurés, aujourd'hui, les compagnies, lorsque les assurés sont forcés de cesser leurs paiements.

Du moment que l'assuré a payé trois primes, la compagnie, pendant la période d'accumulation, à partir de trois ans de la date de la police, accorde à cet assuré qui cesse de payer ses primes, des valeurs ou privilèges en proportion de ce qu'il a payé et de la protection qu'il a reçue, d'une manière générale. Mais pour chaque cas particulier, quels que soient l'âge de l'assuré, le plan d'assurance-vie choisi, et les autres circonstances, un tableau donne toutes les valeurs de la 3ième à la 20ième année, pour chaque an- donnent ces valeurs pour la 3e, 5e, 8e, 10e, 12e, 15e, 18e et 20e année seulement avec une petite clause disant que les valeurs pour les années intermédiaires non mentionnées dans le tableau seront en proportion, c'est-à-dire que les compagnies se servent des mêmes méthodes en comptant les valeurs pour les années qu'elles ne mentionnent pas dans le tableau.

Ces valeurs de non-confiscation sont de trois sortes :

1. ASSURANCE PROLONGEE ou EXTENSION D'ASSURANCE.—Une colonne du tableau intitulée Assurance Prolongée ou Extension d'assurance donne le temps déterminé pendant lequel la police reste en vigueur, si l'assuré cesse de payer ses primes après qu'il a payé trois primes annuelles. Certaines compagnies accordent ce privilège automatiquement, sans que l'assuré soit obligé d'avertir son assureur par écrit ; d'autres compagnies exigent qu'on les notifie par écrit.

On donne généralement trois mois après l'échéance de la prime non payée, pour demander ce privilège, selon les compagnies, et selon qu'il faut un avis ou non d'après les termes de la clause accordant l'assurance Prolongée.

Nous avons défini plus haut cette Assurance Pronlongée. Extension d'assurance est une espèce d'anglicisme.

2 ASSURANCE ACQUITTEE.—C'est un des privilèges les plus connus du public qui s'assure. Ce privilège est généralement donné dans la deuxième colonne du tableau de non-confiscation sous le titre : Assurance Acquittée", ou plus rarement : "Assurance Libérée". Ce privilège donne à l'assuré qui abandonne ses paiements l'avantage d'avoir une police pour un montant déterminé dans la colonne du tableau de non-confiscation, et pour cette police acquittée, l'assuré n'a plus de paiements à faire, c'est là la signification du mot "acquittée". Cette

police acquittée est payable par la compagnie à la mort de l'assuré pour tous les plans d'assurance-Vie, à l'exception des Polices-Dotations. Pour les Polices-Dotations quelle que soit la longueur de la période d'accumulation de la Dotation choisie, la police acquittée est payable à la fin de la période d'accumulation, si l'assuré y survit ; si l'assuré meurt pendant la période d'accumulation de sa Police-Dotation, son bénéficiaire reçoit le montant de sa police acquittée lors du décès de l'assurée.

3 VALEUR DE RACHAT ARGENT COMPTANT.—Une troisième colonne du tableau de non-confiscation porte le titre : "Valeur de Rachat" ou "Valeur d'Abandon au Comptant" ou encore "Valeur de Rachat et de Prêt", en Anglais "Cash or Loan Value". Dans cette même colonne, on trouve la réserve ou le montant que l'assuré peut avoir quand il le veut. Cette réserve que les compagnies sont obligées de garantir aux assurés, d'après la loi fédérale peut aussi être prêtée à l'assuré, s'il le désire, aux conditions mentionnées dans une clause de la police intitulée : "Prêt au Comptant". Comme les deux autres privilèges, ce dernier est à la disposition de l'assuré, après que sa police a été en force pendant trois années depuis son émission.

L'Assurance Prolongée d'une Dotation

L'Assurance Prolongée d'une Police-Dotation accorde un double privilège : D'abord l'assu-

rance prolongée ordinaire, c'est-à-dire l'assurance prolongée que donne les polices "Vie Entière" et les Polices-Vie à "Paiements Limités" ou à Primes temporaires ; de plus, on y ajoute une autre faveur ou un avantage très considérable pour l'assuré, c'est le retour d'un certain montant en argent, payé à l'assuré qui survit au-delà du terme choisi pour sa police dotation, i. e. au delà de la période d'accumulation de sa police-dotation. Pour les polices autres que les polices-dotations, l'assurance prolongée dépasse souvent la période d'accumulation choisie par l'assuré en demandant sa police, mais pour les polices-dotations, jamais l'assurance prolongée va au-delà de la période d'accumulation choisie lors de l'émission de la police. Mais on amalgame à ce privilège un autre avantage que je viens de citer, c'est, si l'assuré survit à la période d'accumulation, le retour ou paiement par la compagnie à l'assuré d'un montant fixé dans le tableau de non-confiscation. Par exemple, un assuré sous le plan d'assurance-vie "Dotation à 20 Ans", paie dix primes annuelles et ne voulant plus payer de prime, demande l'assurance prolongée que lui accorde sa police. Sa police, grâce à ce privilège le tient assuré pour les dix autres années pour le montant de sa police et si au bout des vingt ans, il vit encore, la compagnie lui retournera en argent comptant à peu près les sept dixièmes des dix primes qu'il a payées à la compagnie. Naturellement, le montant ainsi remis par la compagnie varie avec l'âge

de l'assuré et le terme de la dotation. L'exemple que je viens de donner s'applique à une Dotation à 20 Ans et à un assuré ayant trente cinq ans lors de l'émission de sa police. Vous voyez donc, par cet exemple que l'assuré a été protégé pour le montant original de sa police pendant vingt années pour les trois septièmes de ce qu'il a payé pendant les dix premières années de sa police. Exactement ça lui coûte $7.00 par 1000 piastres par année. Si l'assuré a fait son contrat d'assurance vers l'âge de vingt ans, sous le plan de Dotation à 20 Ans, il touchera au bout des vingt ans, après avoir payé les dix premières primes annuelles de sa police et demandé l'assurance prolongée après la dixième année, à peu près les quatre cinquièmes de ses déboursés, et son assurance lui aura coûté pendant vingt ans à peu près $6.00 du Mille Piastres.

Les Compagnies semblent vouloir remplacer l'Assurance prolongée par le Maintien Automatique, depuis la nouvelle loi. Alors il n'y aura plus ce retour d'une partie des primes après le maintien de la Police-Dotation en vigueur par la compagnie, pendant la période d'accumulation, si l'assuré cesse de payer ses primes après la troisième année de l'émission de sa Dotation.

Quelques compagnies ont gardé l'assurance prolongée.

CHAPITRE VI

ARGUMENTS POUR LA SOLLICITATION

En général, le mot "assurance" fait peur au public ; n'est-ce pas souvent dépenser de l'argent jusqu'à la mort sans profits pour celui qui assure sa vie ? Il ne faut donc pas employer le mot "assurance". De prime abord, ne demandez pas à votre homme pour quel montant il est assuré, ni s'il veut augmenter le montant de ses assurances, ni s'il a confiance en l'assurance. LAISSEZ DE COTE TOUTES CES QUESTIONS Parlez-lui plutôt de PLACEMENT. Ne lui parlez pas d'une police de $1000., $2000., $3000. ou $5000. mais indiquez le montant des versements à faire, savoir : $200., $100., $75., $50., $25. par année. Commencez toujours par un montant élevé et tenez compte des ressources de celui que vous sollicitez.

Si celui que vous entretenez est seul et bien disposé à vous écouter, montrez-lui pourquoi tout individu doit placer sûrement des petites sommes. Placer de gros montants est chose facile, mais où placer des petits montants de $200., $100. ou moins par année avec de bonnes garanties sous tous les rapports, c'est là la question. S'il s'agit d'assurer un homme de 30 ans ayant une petite famille et dont le salaire est de $1000. par an, il ne peut pas payer de grosses

sommes pour ses assurances chaque année. Prouvez-lui clairement que votre compagnie à une caisse d'épargnes dans laquelle il peut verser $100. ou $80. par année. Dites-lui que s'il verse $100. par année, sa famille touchera $4000., s'il meurt après avoir commencé à faire ses versements. S'il vit, il pourra en plus toucher des profits tous les ans ou tous les cinq ans, ou les toucher dans 20 ans à compter de la date de sa police. Il ne peut certainement pas emporter son argent avec lui dans la tombe, c'est pourquoi son devoir est de le placer là où il profitera le plus pour sa famille ; pour qui travaille-t-il si ce n'est pour elle ? En cas de survie, il profitera lui-même de son argent, s'il meurt, il laisse les siens dans l'aisance.

Donc s'il vit et continue de faire ses versements de $100. par année pendant VINGT ans, à la fin de cette période, votre compagnie lui rendra approximativement son capital s'élevant à environ $2000. Il aura donc perdu l'intérêt sur ses placements annuels de $100. S'il répond qu'il préfère déposer son argent à la banque pour avoir l'intérêt, montrez-lui que $3.00 d'intérêt par année donne 25 sous par mois, 6 sous par semaine et 1 sou par jour. Puis demandez-lui s'il aime mieux garder 6 sous par semaine dans sa poche, ou garantir $4000. à sa famille, en cas de mort prématurée.

Ne manquez pas de convaincre votre homme que la compagnie que vous représentez est con-

trôlée par le Gouvernement, qu'elle est sûre quant à l'accomplissement des obligations qu'elle contracte avec ceux qui font affaires avec elle. Produisez-lui un rapport de votre compagnie, faites-lui voir le montant d'affaires qu'elle fait et quelles garanties financières elle offre au public.

N'oubliez pas de lui dire que s'il commence à verser son argent dans votre compagnie, il continuera, tandis que s'il le dépose à la banque, il sera tenté de le retirer.

Tout individu doit considérer ATTENTIVEMENT QUATRE CHOSES :

1. Son avenir s'il vit.

2. Sa famille, s'il meurt avant d'avoir pu faire des épargnes pour la mettre en état de vivre ou la mettre dans une position qui permettra aux enfants d'être convenablement élevés.

3. L'acquisition d'une propriété plus tard ou l'entreprise de quelque chose à son compte.

4. La maladie, et dans ce cas la possibilité de continuer son assurance, ce que lui permet une police dans une compagnie à fonds social, du moment qu'il a payé trois primes annuelles.

Si votre proposant vous objecte qu'il ne pourra peut-être pas toujours payer ses primes, montrez-lui les avantages de sa police, après qu'il aura payé trois primes annuelles. Expliquez-lui bien les privilèges du tableau de non-confiscation

de la police que vous voulez lui faire acheter. A ce propos voyez le chapitre V, de ce volume.

Voici un argument d'expérience personnelle :

Il y a trois ans, après avoir reçu une deuxième demande de police d'assurance-vie d'un de mes clients, j'essayais d'assurer son frère en sa présence.

J'avais déjà raté mon projet deux ou trois fois en tentant de convertir cet homme à l'assurance-vie. Et cette fois-là, j'étais déjà résolu de cesser ma sollicitation, lorsque mon client prit la parole et dit :

"Ecoute mon frère, je n'ai pas de conseil à te " donner, mais si tu tombais malade et étais " deux ou trois ans incapable de gagner ta vie, " comme c'est déjà arrivé à un membre de notre " famille, moi le premier je ne serais pas très " empressé de te prendre à mes charges, parce " que je me dois d'abord à ma femme et à mes " enfants. Tandis que si tu étais assuré pour " Mille Piastres, ce serait différent. Tu peux " payer la prime, j'écouterais cet agent et m'as- " surerais, si j'étais à ta place."

Ce client était meilleur solliciteur que moi dans la circonstance ; je n'eus qu'à prendre une formule, après qu'il eut fini de parler et écrire la demande de police de son frère.

Dans ce cas-ci, il s'agissait d'un homme qui gagnait passablement d'argent en voyageant, mais qui ne faisait pas d'économie du tout.

Que d'individus s'ils étaient moins imprévoyants auraient de l'assurance-vie et n'en ont pas. Malheureusement on paie souvent dans la vieillesse les fautes de la jeunesse. Les folles dépenses du jeune âge coûtent souvent cher dans la vieillesse. Si on avait été prévoyant, on aurait acheté une police-dotation et on ce serait amassé un petit magot pour les vieux jours.

Que de jeunes gens préfèrent dépenser une ou deux primes chaque année en dépenses inutiles pour le luxe ou le confort exagéré. Ces imprudences se paient plus tard.

Les gens à l'aise nous objecte que l'assurance-vie n'est pas pour eux. L'aisance et la richesse sont bien aléatoires pourtant. Qui de nous n'a pas vu des riches perdent leur fortune en peu de temps ? On perd les biens beaucoup plus vite qu'on les amasse n'est-ce pas ? Les polices d'assurance-vie sont le meilleur moyen de se pourvoir pour les jours de malheur, car on ne peut enlever à la famille d'un assuré la protection et les avantages que les polices d'assurance sur la vie lui garantissent.

En septembre dernier, je rencontrais à Montréal un petit cousin qui avait eu du succès, comme courtier d'immeubles. Je voulus lui vendre une police de cinq mille piastres pour protéger sa famille mais ne réussis pas à le convaincre. Il est mort de pneumonie le 28 ou 29 décembre suivant. La police de cinq mille piastres que je lui offrais lui aurait coûté à peu près cent vingt-

cinq piastres par année. Pour cette modique somme, il aurait laissé cinq mille piastres de plus à son épouse et ses quatre enfants. Il a prétendu que son argent lui rapportait plus dans la spéculation sur immeubles. Oui, mais à condition de vivre plusieurs années, et la Providence ne lui réservait plus que quelques mois.

On dit souvent aux agents solliciteurs, surtout si on est jeune, "j'ai bien le temps de m'assurer". Allons donc connait-on l'heure de son décès ? Un de mes assurés qui avait réglé sa première prime par un billet payable à deux mois en signant sa demande de police, se noya quatre jours avant l'échéance de son billet.

Quinze jours avant qu'il se noie, je me rendis chez ses parents. Sa mère me dit qu'il était absent et ne serait pas dans sa famille avant une quinzaine. Me demandant ce que je voulais à son fils, je répondis que j'avais reçu sa police et désirais lui livrer. Elle se mit à m'invectiver, prétendant que son fils ne pouvait payer la prime, etc., etc.

Quand je délivrai à son mari le chèque de $972.00 la mère était calmée. Aussi recevoir mille piastres, moins le montant du billet, ou neuf cent soixante douze piastres pour rien, c'était joli. Jamais cette famille n'en avait vu autant. Le fait est arrivé au Bic, Co. Rimouski.

Puis combien de ceux qui vivent sont refusés parce que leur examen n'est pas bon. S'ils n'étaient pas toujours restés sourds aux raisons du

solliciteur, ils auraient été acceptés plus tôt et ne regretteraient pas aujourd'hui leur lenteur à écouter de bons arguments en faveur de l'assurance-vie.

Quand quelqu'un désire marier une fille, il n'attend pas qu'elle soit entrée dans l'union conjugale avec un autre pour lui faire la cour ; de même quand on a dessein d'assurer sa vie et que l'on voit qu'il faudra s'assurer pour protéger les siens tôt ou tard, il faut profiter du temps où on est valide pour l'assurance-vie et ne pas attendre, du moment que l'on peut payer les primes. Si on retarde, on risque que la santé se détériore et on est refusé et mis sur la liste noire des compagnies, et ce, par sa faute.

Trois Classes de Personnes s'assurent, ou plutôt on s'assure pour Trois Motifs :

1.—Pour protéger les Siens,

2.—Pour faire un placement sûr.

3.—Comme prévoyance pour la Vieillesse.

1.—Presque tous les hommes ont quelques personnes qui dépendent d'eux et qui doivent être protégées, en cas de mort prématurée de ceux qui sont leurs soutiens. A ceux-là s'ils ne sont pas à l'aise, un agent consciencieux n'essaiera pas de vendre une police dont la prime est dispendieuse, mais il leur proposera une police "Vie Entière" ou une police "Vie 20 Primes".

L'agent a de belles raisons à faire valoir pour décider celui qui n'a pas du tout ou qui n'a pas

assez d'assurance-vie pour protéger ceux dont il est le soutien. Faites-lui voir la misère dans laquelle il laisserait les siens, s'il mourait peu ou point assuré. Appuyé sur ce devoir sacré et prouvez-lui que s'il vit, il bénéficiera lui-même plus tard en touchant les économies faites en payant ses primes. Enfin avec du tact et du jugement, vous toucherez chez lui la corde sensible et le convaincrez. Insistez surtout sur la protection et l'économie que fait faire l'assurance-vie et ne négligez pas d'autres arguments que suggèrent les circonstances.

2.—A ceux qui désirent faire un placement sans danger de perdre, l'assurance-vie sous le plan: Dotation à 20 ans est magnifique. Il n'est peut-être pas aussi tentatif que certaines spéculations, souvent bien trop avantageuses en apparence seulement, et qui ont été la cause de lourdes pertes pour ceux qui s'y sont laissé prendre. Ce système d'économiser et de protéger en même temps est infaillible d'après ce que nous dit l'expérience du passé. Souvent l'assuré sous ce plan, qui tombe dans la malchance, a l'occasion de ne pas perdre ce qu'il aurait mis ailleurs en s'obligeant à des paiements qui ne doivent jamais cesser, tandis qu'une Dotation dans cette position, lui permet de cesser ses paiements après la troisième année, s'il devient incapable de continuer et il reste assuré pour cinq, huit, dix, douze ou quinze ans, selon son âge, plus il s'est assuré jeune, plus sa compagnie le tient assuré longtemps sans verser un sou. Il peut aussi jouir

de ce privilège quatre, cinq ou six ans, et ensuite reprendre ses paiements de primes. Il a aussi l'avantage de la police acquittée, de la valeur de rachat et de prêt. Voyez plus haut "L'Assurance prolongée d'une Dotation."

Ici encore le jugement et les circonstances suggèrent des arguments efficaces aux agents solliciteurs.

3.—Economie pour servir dans la vieillesse. A ceux qui n'ont personne à protéger, la Dotation à 20 ans est avantageuse, s'ils ont l'intention de s'amasser quelques épargnes pour leurs vieux jours. Si en épargnant, ils veulent aussi protéger les leurs, la police "Vie 20 Primes" est ce qu'il leur faut.

Toutefois, il va sans dire que les gens riches et à l'aise , surtout pendant le jeune âge ont intérêt, quelle que soit leur position relativement à leur famille, à s'assurer sous le plan de "Dotation à 20 Ans".

A partir de quarante ans, un homme, d'après moi, doit choisir la Vie 20 Primes ou la Vie Entière, quand il assure sa vie, car il ne faut pas oublier que le principal avantage de l'assurance-vie, c'est le risque de la mort.

CHAPITRE VII

QUALITÉS D'UN BON AGENT D'ASSURANCES-VIE

Compétence.—Honnêteté.—Jugement.—Tact.—Activité et courage.—Persévérance.

On dit souvent qu'un bon agent d'assurances-vie est né avec ses aptitudes. C'est assez rare qu'un agent d'assurances arrive au monde avec toutes les qualités qu'il lui faut pour obtenir du succès. Du reste, on peut toujours, par l'étude par l'observation et l'expérience des autres améliorer ses aptitudes innées. On a aux États-Unis des cours pour préparer à la sollicitation de l'assurance-vie. Il y a déjà chez nos voisins des cours surtout pour les actuaires et autres qui administrent les compagnies d'assurances-vie. Nos actuaires canadiens ont l'avantage de s'instruire aussi à Toronto.

Ici en Canada, je ne crois pas que nos écoles, nos collèges ou universités donnent bientôt de semblables cours. Cependant j'ai entendu feu Mgr Laflamme déclarer que si l'Université Laval en avait les moyens, il aurait désiré établir une chaire d'enseignement pour l'assurance-vie. Ceci se passait publiquement en 1908, lors de la convention de l'Association des Assureurs sur la Vie du Canada. Cette convention avait lieu dans la salle des promotions à l'Université Laval, à Québec, et dans son discours de bienvenue aux mem-

bres de notre Association fédérale, Mgr Laflamme reconnaissant les grands services que rend l'assurance-vie à la société, faisait cette déclaration.

Pardonnez-moi cette digression et disons qu'en attendant cette amélioration qui rehausserait notre profession, il faudra s'entraîner par d'autres moyens : l'étude personnelle, l'observation et la pratique ainsi que la sollicitation conjointe avec des solliciteurs d'expérience. Il n'y a pas actuellement d'autres moyens de s'instruire et de se préparer, c'est-à-dire de se rendre compétent.

COMPETENCE.—Inutile de dire que tout le monde est d'avis qu'il faut connaître ce que l'on offre au public. Si on ne sait pas ce que l'on a à vendre, il est impossible de le bien faire comprendre aux autres. De plus on s'expose à faire des erreurs et à faire consentir ceux que l'on sollicite à un marché conclu grâce à de fausses représentations, ce qui n'est pas valide devant la loi. Par là on fait grandement tort à sa réputation et au succès de la cause de l'assurance-vie qui mérite certainement plus que cela. Une pareille conduite de la part d'un représentant de l'assurance-vie jette du discrédit sur celle-ci et fait dommage à tous les intéressés : à la compagnie qui ne fait pas les affaires qu'elle est en droit d'attendre de son agent, aux assurés qui sont a.....i trompés et prennent en dégoût l'assurance-vie, à l'agent qui se met dans une position

difficile d'abord et sera obligé de renoncer à l'assurance ensuite.

On peut justement dire que la compétence va de pair avec l'honnêteté, car si on est honnête, on s'occupera d'acquérir une compétence suffisante pour être en mesure de ne pas tromper ceux qu'on assure et pour distinguer clairement les différents genres de polices d'assurance-vie.

HONNETETE.—Un blagueur en assurance-vie surtout tournera toujours mal. J'en ai vu plusieurs dans de mauvais draps, les uns en prison, d'autres au pénitencier. Un agent honnête aura plus de difficultés et mettra plus de temps à réussir, mais une fois que grâce à son honnêteté, il aura inspiré la confiance et sera avantageusement connu, il sera sûr de ne pas avoir beaucoup de misère. L'honnêteté est essentielle à l'agent d'assurances-vie. J'ai connu un agent qui a fraudé, en escomptant des billets pour une valeur d'environ mille piastres. Il avait reçu ces billets en règlement de premières primes en faisant signer les demandes de polices. Les polices n'ont pas été émises et les prometteurs ont dû payer la banque sans être remboursés par l'agent qui n'était pas solvable. Ce voleur qui ne méritait pas d'avoir un manuel en sa possession a naturellement changé de domicile et tenté fortune ailleurs. Qui sait s'il n'a pas recommencé le même jeu dans le nouvel endroit où il s'en est allé. Il faudrait que les compagnies s'entendent entre elles pour ne pas souffrir les agents mal-

honnêtes, comme elles le font pour ne pas accepter de mauvais sujets, des personnes de mauvaise santé qui leur demandent d'assurer leur vie. Les compagnies devraient avoir aussi un tableau noir où on verrait les noms et adresses des agents fraudeurs avec quelques détails facilitant le moyen de les reconnaître. Aujourd'hui un mauvais garnement qui s'occupe de blaguer en sollicitant des assurances-vie a beau jeu bien trop longtemps, en changeant de compagnie de temps à autre, et en déménageant quand il devient trop connu dans un endroit.

Il faut être encore honnête, en faisant choisir à celui qui s'assure un plan de police qui lui convient et lui donnera satisfaction non-seulement dans le présent, mais surtout à l'avenir. On néglige trop souvent ce point important. Si vous voulez vous faire des amis de vos assurés, donnez-leur satisfaction surtout à ce sujet, et plus tard, ils ne vous reprocheront pas de leur avoir fait accepter une police qui ne fait pas leur affaire; mais s'ils sont contents de leur assurance-vie, ils vous donneront ou vous indiqueront de nouveaux clients parmi leurs parents et leurs amis. A l'occasion, ils diront un bon mot de vous, ce qui vaudra souvent plusieurs heures de votre sollicitation. Toutefois si l'honnêteté exige que les agents vendent des polices appropriées aux besoins des assurés, le jugement aidera beaucoup à trouver ces polices parmi celles que les compagnies offrent au public.

JUGEMENT.—Si on a la compétence et l'honnêteté, il sera relativement facile de trouver la police qui convient exactement à celui que l'on sollicite.

Cette qualité joue aussi un grand rôle eu égard au succès d'un solliciteur. Par le jugement l'agent s'épargnera bien des démarches inutiles et bien des pertes de temps sans profits. Puis il n'ira pas trop vite en essayant de terminer une demande d'assurance-vie. Que sais-je encore ? on pourrait en dire long sur cette qualité parente au tact sur cette qualité qui n'a jamais nui à personne et a fait éviter bien des bêtises et des insuccès.

TACT.—Vous verrez le tact chez tous les agents qui ont du succès eux-mêmes et qui font faire de belles affaires à leur compagnie. Le tact agit quand il le faut et comme il faut ; il lit dans l'esprit des proposants. Il trouve une nouvelle méthode de s'y prendre avec chaque individu qu'il attaque pour l'assurer. Il ne compte pas trop sur des règles qui en général sont bonnes, mais qui dans certains cas aident peu. Il demande une entrevue seulement quand une bonne occasion est arrivée de frapper fort et alors il s'y prend de manière à obtenir l'entrevue désirée, surtout quand il y a danger en temporisant de perdre une demande de police. Enfin le tact ne fait rien qui puisse nuire à la cause du solliciteur. On peut dire que l'agent d'assurances-vie qui a cette qualité n'a pas seulement celle-là, car elle en engendre d'autres.

Le tact fait flèche de tout bois. Ecoutez ce que réussit à obtenir un agent-général qui est un solliciteur d'assurances par excellence.

Un de ses sous-agents lui remet une demande de police pour $5000 faite par un locataire dans une ville. Ayant à prendre des références sur ce proposant, cet agent-général se rend chez le propriétaire du proposant ci-dessus mentionné, pour se procurer les renseignements dont il a besoin et faire son rapport à sa compagnie. En homme habile, il se disait si le locataire a le moyen de payer une prime pour $5000 d'assurance sur sa vie, le propriétaire doit être capable d'en faire autant, et il ne voudra pas me dire le contraire. De fait, après avoir eu du propriétaire ce qui lui fallait pour donner des renseignements à la compagnie, il attaque ce dernier et l'assure de suite pour $5000. En retournant chez cet assuré placer sa police de $5000. il lui fait signer un chèque en paiement de la prime de sa première police et de celle d'une seconde police pour le même montant.

Quand il va porter la seconde police à cet assuré, il est obligé d'attendre un peu, son assuré n'était pas chez lui. Pendant ce temps, le fils de l'assuré arrive, il lui parle d'Assurance-vie et lui vend une autre police de $5000 avant que le père entre. Puis il se fait donner les noms de quelques amis de ces deux assurés et réussit à faire autant d'affaires avec leurs amis qu'avec eux En tout, ce rapport qu'il avait à faire lui

a donné l'occasion de placer des nouvelles police pour $30,000.

Ce n'est pas toujours comme cela, mais les compagnies font faire à leurs agents des rapports d'ami, pour les mettre en relation avec des personnes qui souvent sont susceptibles d'être assurées.

N'est-il pas vrai que le tact pousse au courage et à l'activité et fait secouer la mollesse quand vient le temps de vaincre une difficulté qu'il faut abattre pour ne pas perdre un "risque", comme on dit. Disons-le tout de suite, c'est la plus importante qualité que doit avoir un agent d'assurances-vie. Plus on a de tact, plus on aura de succès.

ACTIVITE et COURAGE.—L'agent d'assurances-vie surtout doit imiter la fourmi et être toujours vigilant, car une heure, deux heures perdues peuvent lui valoir plusieurs piastres en certains cas et certaines circonstances. S'il arrive que vous n'ayez pas immédiatement de sollicitation à faire préparez-vous de nouveaux proposants. Il n'y a qu'un cas où un agent doit ne pas se mettre délibérément en frais de faire de la sollicitation, quand il a de bons sujets à voir : c'est lorsqu'il n'est pas bien disposé, a mal à la tête ou a l'esprit lourd. Dans ce temps-là, il vaut mieux pour l'agent ne pas sortir et faire quelque chose qui l'avancera plutôt que d'aller gâter les choses en essayant de faire de la sollicitation qui ne réussira certainement pas.

Il y a une foule de manières de découvrir des sujets pour l'assurance. Procurez-vous des renseignements par vos assurés, vos amis et vos parents et ainsi vous vous mettrez en relation avec des inconnus qui sont aptes à être assurés. Souvent un rien, une bagatelle vous mettent sur la piste de celui que vous convoitez. Mais encore faut-il que vous vous en occupiez.

Un peu de correspondance, une circulaire bien faite mise à la poste ne nuisent pas non plus.

Souvent sur notre rue ou dans notre petit village, il y a des gens qui s'assureraient si on les sollicitait. Remuons-nous et nous les trouverons. Ne vous est-il jamais arrivé, vous les solliciteurs, d'apprendre un beau jour, que quelqu'un qui vient d'assurer sa vie et que vous connaissez bien n'avait jamais été approché par vous. C'est-à-dire que vous le constatez après coup la bouche bée, et vous vous dites: "que de fois, j'ai cherché des proposants et j'ai été trop sot pour garder celui-ci pour moi."

Voyez vos assurés. Souvent ils n'ont pas encore assez d'assurances sur leur vie ou quelques-uns de leurs parents ou amis en ont besoin. Avec un peu de travail et de clairvoyance, on découvre de nouveaux sujets à assurer. Il suffit d'y mettre du courage, de l'activité et de la persévérance.

PERSEVERANCE.—Oui soyez persévérant. L'agent qui ne veut pas accepter de rebuffades

peut changer d'occupation. Si vous êtes rebuté là où vous comptiez avoir du succès, ne vous indisposez pas, soyez aimable et bienveillant avec l'homme que vous venez de solliciter, et la prochaine fois, vous aurez probablement plus d'influence sur lui. Quand vous avez de la peine à réussir, tâchez d'obliger les personnes que vous cultivez. Rien de plus efficace qu'un service rendu pour obtenir la signature sur une demande de police. Et le tact vous aidera beaucoup à trouver le moyen d'obliger quelqu'un que vous désirez assurer.

La persévérance vient à bout de tout, dit-on souvent, c'est bien vrai, car j'ai vu des cas où il m'a fallu trois, quatre ou cinq ans avant de réussir.

Quoi qu'il en soit, un agent qui possède les qualités que nous venons d'indiquer peut être certain qu'il verra de beaux salaires en s'occupant d'une cause qui est digne des plus belles énergies et qui mérite que l'homme y consacre ses plus belles qualités. En effet, après le sacerdoce, pour moi, l'agent d'assurances-vie vient en premier lieu. N'est-ce pas lui qui est la cause que bien des veuves et des orphelins ne restent pas dans la misère ? Mais vous me direz : le médecin ? Oui le médecin, il soulage les souffrances physiques, mais l'aisance procurée par l'assurance-vie qu'un individu a consenti à accepter après que le solliciteur a été assez tenace et assez habile pour la lui faire prendre souvent

presque malgré lui, cette aisance, dis-je, soulage des misères morales. Une veuve à qui son mari laisse deux ou trois mille piastres ou plus pour élever son enfant a un dur dard arraché au coeur.

Il y aurait encore beaucoup à dire sur ces qualités. Mais le cadre de mon petit volume ne me permet pas de m'étendre trop, et il faut m'arrêter ici, comme je l'ai fait, je crois, jusqu'à présent.

CHAPITRE VIII

CONSEILS AUX AGENTS SOLLICITEURS D'ASSURANCES-VIE.

D'abord soignez votre personne, soyez propre et modestement mis, sans affectation aucune, pas même dans les dépenses. Il importe de produire de suite un bon effet ; quand on est mis comme il faut sous tous les rapports, la première impression de celui qui vous reçoit est favorable.

Des témoins oculaires en plusieurs reprises, i. e. divers témoins m'ont conté le fait suivant qui ne différait pas avec le changement de lieu où on me racontait cette affaire. Un agent d'assurances-vie demeurant en ville allait surtout solliciter en campagne. Voici sa manière d'agir. Rendu là où il voulait opérer, il se procurait un cocher ayant voiture à deux chevaux, y faisait monter monsieur le Maire de la paroisse et un médecin pour faire subir de suite les examens médicaux. Vous voyez que les dépenses devaient être de quinze à vingt piastres par jour, si le reste était en proportion, ce qui ne manquait pas, dit-on. Il n'y a pas à dire, il fallait à ce jeu, faire des affaires et s'y mettre sérieusement. Invariablement cet agent assurait trois, quatre même cinq personnes par jour et avait le soin de ne pas manquer de faire signer un billet. Il n'en avait pas trop pour équilibrer un budget comme

le sien, car du train qu'il y allait, il devait, rien que pour les dépenses occasionnées par ses tournées de sollicitation, brûler au moins trois ou quatre mille pisatres par année.

Avant de partir ou de quitter un lieu où il avait fait ce qu'il croyait pouvoir faire, il allait chez les marchands du village et escomptait tous les billets reçus dans la paroisse. Il donnait un fort taux d'escompte : 20 p. c., 30 p. c. et quelquefois 40 p. c.. Mais ce qui était remarquable surtout, et ce que ne manquaient pas de remarquer les victimes de cet agent ; c'est que presque jamais ils ne recevaient leur police.

Cet agent a été connu dans la Beauce, le Lac St-Jean, Charlevoix et tous les comtés où il a un peu pérégriné, comme Barabas est connu dans la passion. Il a fini par la prison. La nature lui avait prodigué de belles aptitudes et il aurait eu de brillants succès en assurances-vie, si seulement il s'était mis dans la tête de bien faire.

"Ne remettez pas à demain ce que vous pouvez faire aujourd'hui".

Que chaque jour, quand vous êtes dispos, vous voit solliciter deux, trois ou quatre sujets régulièrement. Avec une moyenne de trois sérieuses sollicitations par jour, je vous garantis plus de succès que vous pensiez en avoir en commençant. Mais il faut s'entendre. Je ne compte pas pour sollicitation, le fait de saluer un ami ou une connaissance et lui dire avant de le quitter : "Voyons

est-ce le bon temps de te faire signer ta demande de police ce matin ? Assure-toi donc traineux, tu mourras de même".: et autres choses semblables.....

Ce n'est pas de l'ouvrage de cette sorte qu'il faut que vous fassiez. D'ailleurs, je n'appelle pas cela travailler, mais plutôt : diner. En le faisant, vous nuisez à votre cause. Règle générale, un agent ne doit jamais parler à la légère d'un sujet aussi sérieux que l'assurance-vie ; ce serait déprécier sa position et la grande cause dont il veut être un des défenseurs.

Pour faire de la bonne sollicitation, il faut être avec son homme seul à seul, si possible. Quand on a affaire à un homme marié, on ne doit pas sans doute, refuser de lui parler assurance-vie, en présence de sa chère moitié. Mais épiez-les discrètement, s'ils ne sont pas beaucoup favorables à vos idées et à vos paroles, ils se feront des signes quand ils croiront que vous ne les voyez pas.

Jamais, ô grand jamais, n'allez parler assurance-vie en présence de plusieurs personnes, je veux dire en parler pour faire de la sollicitation, comprenez-moi bien. Si vous le tentez vous verrez qu'on rira, badinera et que vous n'aurez aucun succès.

Il faut encore que votre homme vous écoute. S'il est trop occupé, si vous ne pouvez pas vous faire bien entendre de lui, déguerpissez et vous vous reprendrez une autre fois. C'est alors qu'il

faut remettre à demain ce qui serait inutile d'essayer de faire aujourd'hui. Mais avant de partir, essayez d'obtenir un engagement.

Surveillez les agents compétiteurs ; non pas pour les empêcher de vivre et de faire des affaires, "Le soleil luit pour tout le monde", mais pour garder pour vous les "risques" que vous avez déjà entretenus dans le but de les assurer.

Ne méprisez jamais un agent qui vous fait concurrence ou une autre compagnie, car vous y perdrez votre temps Vous devez avoir d'autres choses de plus intéressants à dire que des médisances ou des calomnies sur vos concurrents, ou vous devez rester chez vous. Si vous méprisez un compétiteur ceux qui vous entendront diront avec raison: "les agents d'assurances sont bien tous pareils. Celui-là ne vaut pas mieux que les autres".

Soyez ponctuel à vous rendre à vos engagements. Si vous ne voyez pas à vos affaires, on dira que ça ne vaut guère la peine de vous encourager.

Ne dédaignez pas la compétition et mettez-vous en position de la rencontrer face à face, si jamais l'occasion se présente. Discutez votre police devant témoins en présence d'un concurrent, si on vous y oblige, mais ne recherchez pas ces joutes, car elles ne sont pas profitables au point de vue des affaires. Dans ce cas, ayez des juges ou arbitres qui s'y entendent en assu-

rances-vie, autrement si vous avez à rencontrer un adversaire de mauvaise foi, vous avez une grande chance de vous faire rouler. Dans ces rencontres, il s'agit de votre réputation de bon agent d'assurances-vie, si vous ne triomphez pas, il aurait mieux valu ne pas consentir à la discussion avec votre adversaire.

Parlez bien, mais pas trop. "Trop parler nuit", dit le proverbe. Ne dites jamais rien qui vous nuise. Pour cela, il ne faut pas trop jaser et peser ses paroles. Prenez pour règle quand vous affirmez quelque chose en sollicitant de produire des documents ou écrits vérifiant ce que vous avancez.

N'ayez pas peur de demander de grosses polices, i. e. des gros montants d'assurance-vie à ceux qui peuvent en payer les primes facilement. Mais craignez de vous conduire de manière à vous faire perdre les grosses demandes de police. Soyez confiant, même quand vous parlez à un riche marchand ou à un gros financier et que vous tentez d'assurer leur vie. Vous ne lui demandez pas une faveur, mais lui faites une proposition d'affaires avantageuse pour tous les intéressés. Allez-y donc avec courage et assurance, et soyez enthousiaste.

Ne vous contentez pas de deux ou trois demandes de polices par semaines, car vous pouvez être huit ou dix jours sans avoir de succès. Le succès vous rend enthousiaste; eh bien profitez de votre enthousiasme, c'est un aimant qui vous

attirera de nouvelles demandes de police. A-t-on jamais vu un homme froid, sans aucun enthousiasme, faire un bon solliciteur d'assurances-vie ? Allons donc, on ne fond pas la glace avec des objets froids, n'est-ce pas ?

Ne perdez pas une occasion d'étudier votre affaire. On en apprend tous les jours, en assurances-vie, comme en d'autres choses. Surtout soyez plus que familier avec les genres de polices populaires que vous êtes appelé à expliquer et à vendre souvent. Vous devez connaitre les taux et les clauses des polices des autres compagnies qui font concurrence à la vôtre.

En toute occasion et en toute circonstance, ne vous écartez jamais du bon sens. C'est une règle qui vous rendra beaucoup de services et vous aidera à bien sortir des difficultés que vous rencontrerez sur votre route.

Enfin lorsqu'on vous présentera une objection que vous ne pourrez pas résoudre vous-même, adressez-vous sans délai au siège social, à un des officiers de la compagnie dont vous êtes l'agent, et soyez sûr que vous en recevrez une réponse ou solution qui sera à votre avantage et en faveur de la cause que vous défendez.

Je m'arrête avec ces conseils, mais je pourrais en ajouter encore. Néanmoins, je crois avoir donné ici quelques bons conseils qui aideront les solliciteurs d'assurances-vie. En tout cas, si on les met en pratique, on en verra l'efficacité.

-t-
en-
es-
vec

re
u-
ut
li-
er
es
a-

ne
è-
ıs
ı-

n
e,
n
s
e
t

s
r
s
ı

CHAPITRE IX

Tables d'Escompte, d'Intérêt, de Mortalité et de Taux de Primes

TABLE D'ESCOMPTE

Valeur présente d'un nombre total de piastres payables par une piastre à la fin de chaque année, pendant un temps déterminé, déduction faite de l'escompte composé à un des taux ci-dessous.

Année.	3 p. c.	4 p. c.	5 p. c.	6 p. c.
1	$ .971	$ .962	$ .952	$ .943
2	1.913	1.886	1.850	1.833
3	2.829	2.775	2.723	2.673
4	3.717	3.630	3.546	3.465
5	4.580	4.452	4.329	4.212
6	5.417	5.242	5.076	4.917
7	6.230	6.002	5.786	5.582
8	7.020	6.733	6.463	6.210
9	7.786	7.435	6.108	6.803
10	8.530	8.111	7.723	7.360
11	9.253	8.760	8.306	7.887
12	9.954	9.385	8.863	8.384
13	10.635	9.986	9.394	8.853
14	11.296	10.563	9.899	9.295
15	11.938	11.118	10.380	9.712
16	12.561	11.652	10.838	10.106
17	13.166	12.166	11.274	10.477
18	13.754	12.659	11.690	10.828
19	14.324	13.134	12.085	11.158
20	14.877	13.590	12.462	11.470
21	15.415	14.029	12.821	11.764
22	15.937	14.451	13.163	12.042
23	16.444	14.857	13.489	12.303
24	16.936	15.247	13.799	12.550
25	17.413	15.622	14.094	12.783

TABLE D'ESCOMPTE—Suite.

Année,	3 p. c.	4 p. c.	5 p. c.	6 p. c.
26	$17.877	$15.983	$14.375	$13.003
27	18.397	16.330	14.643	13.210
28	18.764	16.663	14.898	13 406
29	19.188	16.984	15.141	13.591
30	19 600	17.292	15.372	13.765
31	20.000	17.588	15.593	13 929
32	20.389	17.874	15.803	14.084
33	20.766	18.148	16.003	14.230
34	21.132	18.411	16.193	14.368
35	21.487	18.665	16.374	14.498
36	21.832	18.908	16.547	14.621
37	22.167	19.145	16.711	14.737
38	22.492	19.368	16.868	14.846
39	22.808	19.584	17.017	14.949
40	23.115	19.793	17.159	15.046

Pour trouver la valeur présente d'un montant qui doit être perçu chaque année, durant un certain nombre d'années ne dépassant pas 40, à un des taux d'escompte composé énumérés dans la table ci-dessus, multipliez le montant donné devant être perçu à la fin de chaque année par la valeur présente de $1.00 par année, suivant le taux et le nombre d'années requis.

TABLE D'ESCOMPTE—Suite

CAPITAL : $1.

Valeur présente de $1.00 devant être reçue à la fin d'un certain nombre d'années ne dépassant pas 40, au taux d'escompte de 3, 4, 5 et 6 pour cent, d'intérêt composé.

Année.	3 p. c.	4 p. c.	5 p. c.	6 p. c.
1	$.9709	$.9615	$.9524	$.9434
2	.9426	.9246	.9070	.8900
3	.9151	.8890	.8638	.8396
4	.8885	.8548	.8227	.7921
5	.8626	.8219	.7835	.7473
6	.8375	.7903	.7462	.7050
7	.8131	.7599	.7107	.6651
8	.7894	.7307	.6768	.6274
9	.7664	.7026	.6446	.5919
10	.7441	.6756	.6139	.5584
11	.7224	.6496	.5847	.5268
12	.7014	.6246	.5568	.4970
13	.6810	.6006	.5303	.4688
14	.6611	.5775	.5051	.4423
15	.6419	.5553	.4810	.4173
16	.6232	.5339	.4581	.3936
17	.6050	.5134	.4363	.3714
18	.5874	.4936	.4155	.3503
19	.5703	.4746	.3957	.3305
20	.5538	.4564	.3769	.3118
21	.5375	.4388	.3589	.2942
22	.5219	.4220	.3418	.2775
23	.5067	.4057	.3256	.2618
24	.4919	.3901	.3101	.2470
25	.4776	.3751	.2953	.2330

TABLE D'ESCOMPTE—Suite

Année.	3 p. c.	4 p. c.	5 p. c.	6 p. c.
26	$.4637	$.3607	$.2812	$.2198
27	.4502	.3468	.2678	.2074
28	.4371	.3335	.2551	.1956
29	.4243	.3207	.2429	.1846
30	.4120	.3083	.2314	.1741
31	.4000	.2965	.2204	.1643
32	.3883	.2851	.2099	.1550
33	.3770	.2741	.1998	.1462
34	.3660	.2636	.1904	.1379
35	.3554	.2534	.1813	.1301
36	.3450	.2437	.1727	.1227
37	.3350	.2343	.1644	.1158
38	.3252	.2253	.1566	.1092
39	.3158	.2166	.1491	.1031
40	.3066	.2083	.1420	.0972

Pour trouver la valeur présente d'un capital donné devant être reçu à l'expiration d'un certain nombre d'années ne dépassant pas 40, à un des taux d'escompte composé ci-dessus, multipliez le capital donné par la valeur présente de $1.00, suivant le taux et le nombre d'années requis.

TABLE D'INTÉRÊT COMPOSÉ

CAPITAL $1.00.

Le tableau ci-dessous indique le chiffre total que vaut une piastre placée à intérêt composé, suivant le nombre d'années de 1 à 40 et le taux d'intérêt de 3 à 6½ pour cent.

Année	3 p. c.	3½ p. c.	4 p. c.	4½ p. c.	5 p. c.	5½ p. c.	6 p. c.	6½ p. c.
1	$1.030	$1.035	$1.040	$1.045	$1.050	$1.055	$1.060	$1.065
2	1.061	1.071	1.082	1.093	1.103	1.113	1.124	1.134
3	1.093	1.109	1.125	1.141	1.158	1.174	1.191	1.208
4	1.126	1.148	1.170	1.193	1.216	1.239	1.262	1.286
5	1.159	1.189	1.217	1.246	1.276	1.307	1.338	1.370
6	1.194	1.229	1.265	1.302	1.340	1.379	1.419	1.459
7	1.230	1.272	1.316	1.361	1.407	1.455	1.504	1.554
8	1.267	1.317	1.369	1.422	1.477	1.535	1.593	1.655
9	1.305	1.363	1.423	1.486	1.551	1.619	1.689	1.763
10	1.344	1.411	1.480	1.553	1.630	1.708	1.791	1.877
11	1.384	1.460	1.539	1.623	1.710	1.802	1.898	1.999
12	1.426	1.511	1.601	1.696	1.796	1.901	2.012	2.129
13	1.469	1.564	1.665	1.772	1.886	2.006	2.133	2.267
14	1.513	1.619	1.732	1.852	1.980	2.116	2.261	2.415
15	1.558	1.675	1.801	1.935	2.079	2.232	2.397	2.572

15	1.558	1.675	1.801	1.935	2.079	2.232	2.397	2.572
16	1.605	1.734	1.873	2.022	2.183	2.355	2.540	2.739
17	1.653	1.795	1.948	2.113	2.292	2.485	2.693	2.917
18	1.702	1.857	2.026	2.208	2.407	2.621	2.854	3.107
19	1.754	1.923	2.107	2.308	2.527	2.766	3.026	3.309
20	1.806	1.990	2.191	2.412	2.653	2.918	3.207	3.524
21	1.860	2.059	2.279	2.520	2.786	3.078	3.400	3.753
22	1.916	2.132	2.370	2.634	2.925	3.248	3.604	3.997
23	1.974	2.206	2.465	2.752	3.072	3.426	3.820	4.256
24	2.033	2.283	2.563	2.876	3.225	3.615	4.049	4.533
25	2.094	2.363	2.666	3.005	3.386	3.613	4.292	4.828
26	2.157	2.446	2.772	3.141	3.556	4.023	4.549	5.141
27	2.221	2.532	2.883	3.282	3.733	4.244	4.822	5.476
28	2.288	2.620	2.999	3.430	3.920	4.478	5.112	5.832
29	2.357	2.712	3.119	3.584	4.116	4.724	5.418	6.211
30	2.427	2.807	3.243	3.745	4.322	3.984	5.743	6.614
31	2.500	2.905	3.373	3.914	4.538	5.258	6.088	7.044
32	2.575	3.007	3.508	4.090	4.765	5.547	6.453	7.502
33	2.652	3.112	3.648	4.274	5.003	5.852	6.841	7.990
34	2.732	3.221	3.794	4.466	5.253	6.174	7.251	8.509
35	2.814	3.334	3.946	4.667	5.516	6.514	7.686	9.062
36	2.898	3.450	4.104	4.877	5.792	6.872	8.147	9.651
37	2.985	3.571	4.268	5.097	6.081	7.250	8.636	10.279
38	3.075	3.696	4.439	5.326	6.385	7.649	9.154	10.947
39	3.167	3.825	4.616	5.566	6.705	8.069	9.704	11.658
40	3.262	3.959	4.801	5.816	7.040	8.513	10.286	12.416

Pour trouver le montant qu'un capital donné produira à intérêt et après un des nombres d'années indiqués dans la table ci-dessus, multipliez le capital par le montant que produit une piastre au taux et pour le nombre d'années requis.

TABLE D'INTÉRÊT COMPOSÉ—Suite

$1.00 PAR ANNÉE, PAYABLE D'AVANCE

Le tableau ci-dessous indique, suivant le nombre d'années et le taux d'intérêt, le chiffre total produit par le placement d'une piastre par année, payable d'avance.

Année	3 p. c.	3½ p. c.	4 p. c.	4½ p. c.	5 p. c.	5½ p. c.	6 p. c.	6½ p. c.
1	$ 1.030	$ 1.035	$ 1.040	$ 1.045	$ 1.050	$ 1.055	$ 1.060	$ 1.065
2	2.091	2.106	2.122	2.137	2.153	2.168	2.184	2.199
3	3.184	3.215	3.246	3.278	3.310	3.342	3.375	3.407
3	4.309	4.362	4.416	4.471	4.526	4.581	4.637	4.694
5	5.467	5.550	5.633	5.717	5.802	5.888	5.975	6.064
6	6.662	6.779	6.898	7.019	7.142	7.267	7.394	7.523
7	7.892	8.052	8.214	8.380	8.549	8.722	8.897	9.077
8	9.159	9.368	9.583	9.802	10.027	10.256	10.491	10.732
9	10.464	10.731	11.006	11.288	11.578	11.875	12.181	12.494
10	11.808	12.142	12.486	12.841	13.207	13.583	13.972	14.371
11	13.192	13.602	14.026	14.464	14.917	15.385	15.870	16.371
12	14.618	15.113	15.627	16.160	16.713	17.287	17.882	18.500
13	16.086	16.677	17.292	17.932	18.599	19.293	20.015	20.768
14	17.599	18.296	19.024	19.784	20.579	21.409	22.276	23.182
15	19.157	19.971	20.825	21.719	22.657	23.641	24.673	25.754

16	20.772	21.705	22.008	23.742	24.840	25.906	27.313	28.403	
17	22.414	23.500	24.645	25.855	27.132	28.481	29.906	31.410	
18	24.117	25.357	26.671	28.064	29.539	31.108	32.760	34.518	
19	25.870	27.280	28.778	30.371	32.066	33.868	35.786	37.825	
20	27.676	29.269	30.969	32.783	34.719	36.786	38.998	41.350	
21	29.537	31.329	32.248	35.303	37.505	39.864	42.393	45.103	
22	31.453	33.460	35.618	37.937	40 430	43.112	45.905	49.098	
23	33.426	35.667	38.083	40.690	43.502	46.538	49.816	53.355	
24	35.459	37.950	40.646	43.565	46.727	50.153	53.865	57.888	
25	37.553	40.313	43.312	46.571	50.113	53.966	58 156	62.715	
26	39.719	42.759	46.084	49.711	53.669	57.989	62.706	67.857	
27	41.931	45.291	48.968	52.988	57.403	62.233	67.598	73.333	
28	44.219	47.911	51 966	56 423	61.323	66.711	72.640	79.164	
29	46.575	50 623	55.085	60.007	65.430	71.435	78.058	85.375	
30	49.003	53.429	58.328	63.752	69.761	76.419	83.802	91.989	
31	51.503	56.335	61.701	67 666	74.299	81.677	89.890	99.034	
32	54 078	59.341	65.210	71.756	79.064	87.225	96.343	106.536	
33	56.730	62.453	68.858	76.030	84.067	93.077	103.184	114.536	
34	59.462	65.674	72.652	80.497	89.330	98.251	110.435	123.035	
35	62.276	69.008	76.598	85.164	94.836	105.765	118.121	132.097	
36	65.174	72.457	80.702	90.041	100.628	112.637	126.268	141.748	
37	68.158	76.029	84.970	95.138	106.710	119.887	134.904	152.037	
38	71.234	79.725	89.409	100.464	113.095	127.536	144.058	163.974	
39	74.401	83.550	94.026	106.030	119.800	135.606	153.762	174.632	
40	77.663	87.510	98.827	111.847	126.840	144.119	164.048	187.048	

Pour trouver le montant qu'un capital donné produit à intérêt composé à un taux d'intérêt et après un des nombres d'années indiqués dans la table ci-dessus, multipliez le capital par le montant qui produit une piastre au taux d'intérêt et pour le nombre d'années requis.

TABLE DE MORTALITÉ

Les chiffres ci-dessous sont donnés d'après la table de mortalité américaine, parce que les éléments sur lesquels elle est basée se rapprochent le plus des nôtres.

Age	Nombre des vivants	Nombre de décès chaque année	Age	Nombre des vivants	Nombre de décès chaque année	Age	Nombre des vivants	Nombre de décès chaque année
10	100.000	749	40	78.106	765	70	38.569	2391
11	99.251	746	41	77.341	774	71	36.178	2448
12	98.505	743	42	76.567	785	72	33.730	2487
13	97.762	740	43	75.782	797	73	31.243	2505
14	97.022	737	44	74.985	812	74	28.738	2501
15	96.285	735	45	74.173	828	75	26.237	2476
16	95.550	732	46	73.345	848	76	23.761	2431
17	94.818	729	47	72.497	870	77	21.330	2369
18	94.080	727	48	71.627	896	78	18.961	2291
19	93.362	725	49	70.731	927	79	16.670	2196
20	92.637	723	50	69.804	962	80	14.474	2091
21	91.914	722	51	68.842	1001	81	12.383	1964
22	91.192	721	52	67.841	1044	82	10.419	1816

23	90.471	720	53	66.797	1091	83	8.663	1648
24	89.751	719	54	65.706	1143	84	6.955	1470
25	89.032	718	55	64.563	1190	85	5.485	1292
26	88.314	718	56	63.364	1230	86	4.193	1114
27	87.596	718	57	62.104	1325	87	3.079	933
28	86.878	718	58	60.779	1394	88	2.146	744
29	86.160	719	59	59.385	1468	89	1.402	555
30	85.441	720	60	57.917	1546	90	847	385
31	84.721	721	61	56.371	1628	91	462	246
32	84.000	723	62	54.743	1713	92	216	137
33	83.277	726	63	53.030	1800	93	79	58
34	82.551	729	64	51.230	1889	94	21	18
35	81.822	732	65	49.341	1980	95	3	3
36	81.090	737	66	47.361	2070			
37	80.353	742	67	45.291	2158			
38	79.611	749	68	43.133	2243			
39	78.862	756	69	40.890	2321			

TABLE DE LONGÉVITÉ PROBABLE

Age	Années de vie	Age	Années de vie	Age	Années de vie	Age	Années de vie
10	48.7	32	33.9	54	18.1	75	6.3
11	48.1	33	33.2			76	5.9
12	47.4	34	32.5	55	17.4	77	5.5
13	46.8			56	16.7	78	5.1
14	46.2	35	31.8	57	16.1	79	4.8
		36	31.1	58	15.4		
15	45.5	37	30.4	59	14.7	80	4.4
16	44.9	38	29.6			81	4.1
17	44.2	39	28.9	60	14.1	82	3.7
18	43.5			61	13.5	83	3.4
19	42.9	40	28.2	62	12.9	84	3.1
		41	27.5	63	12.3		
20	42.2	42	26.7	64	11.7	85	2.8
21	41.5	43	26.0			86	2.5
22	40.9	44	25.3	65	11.1	87	2.2
23	40.2			66	10.5	88	1.9
24	39.5	45	24.5	67	10.0	89	1.7
		46	23.8	68	9.5		
25	38.8	47	23.1	69	9.0	90	1.4
26	38.1	48	22.4			91	1.2
27	37.4	49	21.6	70	8.5	92	1.0
28	36 6			71	8.0	93	.8
29	36.0	50	20.9	72	7.6	94	.6
		51	20.2	73	7.1		
30	35.2	52	19.5	74	6.7	95	.5
31	34.6	53	18.8				

TAUX DE PRIMES POUR LES COMPAGNIES CANADIENNES A TARIF UNIFORME, POUR $1000 D'ASSURANCE AVEC PROFITS.

Age pro. anniver.	VIE	Dotation payable au bout de			
		15 ans	20 ans	25 ans	30 ans
21	$348	$725	$627	$561	$498
22	355	725	628	562	500
23	361	725	629	563	501
24	368	726	629	564	503
25	375	726	630	566	505
26	383	727	631	567	507
27	391	727	632	569	510
28	399	728	633	571	512
29	407	729	635	573	515
30	415	730	636	575	518
31	424	730	637	577	521
32	432	731	638	579	524
33	441	732	640	581	527
34	450	733	641	584	531
35	459	734	643	586	535
36	469	735	645	589	539
37	479	736	647	592	544
38	489	737	646	596	548
39	499	738	651	599	554
40	509	739	653	603	559
41	520	740	656	607	565
42	531	742	659	612	571
43	542	744	662	617	578
44	554	746	665	622	586
45	566	748	669	628	594
46	578	750	673	635	602
47	590	753	678	641	611
48	602	755	682	648	620
49	615	758	687	656	630
50	627	761	692	663	640
51	640	764	696	672	
52	653	768	704	681	
53	667	772	711	690	
54	680	776	718	700	
55	694	781	725	711	
56	708	786	733		
57	721	791	742		
58	735	797	750		
59	759	803	760		
60	763	809	770		
61	777	816			
62	791	823			
63	805	830			
64	819	838			
65	832	846			

TAUX DE PRIMES POUR LES COMPAGNIES CANADIENNES A TARIF UNIFORME, POUR $1000 D'ASSURANCE AVEC PROFITS

Age pro. ann.	Vie	Vie 5 Primes	Vie 10 Primes	Vie 15 Primes	Vie 20 Primes	Vie 25 Primes	Vie 30 Prim.
21	19 40	77 85	44 30	33 30	27 95	24 85	22 90
22	19 85	79 25	45 05	33 85	28 40	25 30	23 30
23	20 30	80 65	45 85	34 45	28 90	25 75	23 70
24	20 75	82 15	46 70	35 10	29 45	26 20	24 15
25	21 30	83 75	47 60	35 75	30 00	26 70	24 65
26	21 85	85 40	48 55	36 45	30 60	27 25	25 15
27	22 40	87 15	49 50	37 20	31 25	27 85	25 70
28	23 00	88 95	50 50	38 00	31 90	28 45	26 25
29	23 60	90 75	51 55	38 75	32 55	29 05	26 85
30	24 25	92 55	52 60	39 55	33 25	29 65	27 45
31	24 90	94 45	53 65	40 35	33 90	30 25	28 05
32	25 60	96 35	54 75	41 15	34 60	30 90	28 65
33	26 35	98 30	55 85	42 00	35 35	31 60	29 35
34	27 10	100 35	57 00	42 90	36 15	32 30	30 05
35	27 95	102 40	58 20	43 80	36 95	33 05	30 75
36	28 80	104 55	59 45	44 75	37 75	33 85	31 50
37	29 70	106 75	60 70	45 75	38 60	34 65	32 30
38	30 60	108 95	61 95	46 75	39 50	35 45	33 10
39	31 60	111 20	63 30	47 75	40 40	36 35	34 00
40	32 60	113 50	64 65	48 85	41 35	37 25	34 90
41	33 70	115 90	66 05	49 95	42 35	38 20	35 90
42	34 85	118 40	67 55	51 10	43 40	39 25	36 95
43	36 10	121 00	69 10	52 35	44 55	40 35	38 05
44	37 46	123 70	70 70	53 65	45 70	41 50	39 25
45	38 85	126 45	72 35	55 00	46 95	42 75	40 50
46	40 30	129 30	74 10	56 40	48 30	44 05	
47	41 85	132 15	75 85	57 85	49 65	45 40	
48	43 50	135 05	77 60	59 35	51 05	46 85	
49	45 20	138 00	79 45	60 90	52 55	48 35	
50	47 05	141 00	81 35	62 55	54 10	49 95	
51	48 95	144 10	83 35	64 25	55 75		
52	51 00	147 30	85 40	66 05	57 55		
53	53 20	150 60	87 55	68 00	59 45		
54	55 55	153 95	89 80	70 00	61 50		
55	58 10	157 40	92 20	72 15	63 65		
56	60 75	160 95	94 65	74 40			
57	63 55	164 55	97 20	76 80			
58	66 55	168 30	99 90	79 35			
59	69 80	172 15	102 75	82 05			
60	73 20	176 10	105 70	84 90			
61	76 85						
62	80 70						
63	84 80						
64	89 15						
65	93 80						

TAUX DE PRIMES POUR LES COMPAGNIES CANADIENNES A TARIF UNIFORME, POUR $1000 D'ASSURANCE AVEC PROFITS

Age pro. anniver.	Dotation 10 ans	Dotation 15 ans	Dotation 20 ans	Dotation 25 ans	Dotation 30 ans 20 Primes
21	$103 75	$66 30	$48 10	$38 30	$38 75
22	103 75	66 35	48 15	38 40	38 90
23	103 80	66 40	48 25	38 55	39 05
24	103 85	66 50	48 35	38 70	39 20
25	103 95	66 60	48 50	38 85	39 40
26	104 05	66 75	48 65	39 05	39 65
27	104 20	66 90	48 85	39 25	39 90
28	104 85	67 05	49 00	39 45	40 20
29	104 50	67 25	49 20	39 70	40 45
30	104 60	67 40	49 40	39 95	40 75
31	104 75	67 55	49 60	40 20	41 05
32	104 90	67 75	49 80	40 45	41 40
33	105 05	67 90	50 05	40 75	41 75
34	105 20	68 10	50 30	41 05	42 10
35	105 40	68 35	50 55	41 40	42 55
36	105 60	68 55	50 85	41 80	43 00
37	105 75	68 80	51 15	42 20	43 45
38	105 95	69 05	51 50	42 60	43 95
39	106 15	69 35	51 85	43 10	44 50
40	106 35	69 65	52 25	43 60	45 10
41	106 60	70 00	52 70	44 15	45 80
42	106 90	70 40	53 20	44 30	46 50
43	107 25	70 85	53 75	45 55	47 35
44	107 65	71 30	54 40	46 30	48 20
45	108 10	71 85	55 05	47 20	49 20
46	108 60	72 45	55 80	48 10	
47	109 05	73 10	56 60	49 10	
48	109 55	73 75	57 50	50 20	
49	110 10	74 50	58 40	51 40	
50	110 70	75 30	59 45	52 70	
51	111 35	76 20	60 60		
52	112 10	77 20	61 85		
53	112 95	78 30	63 20		
54	113 90	79 55	64 75		
55	114 95	80 90	66 40		
56	116 10	82 35			
57	117 35	83 95			
58	118 75	85 75			
59	120 30	87 70			
60	121 95	89 80			
61	123 80				
62	125 70				
63	127 80				
64	130 10				
65	132 60				

PRIMES D'AUTRES COMPAGNIES, $1000 D'ASSURANCE AVEC PROFITS

Compagnie	Age	Vie				Dotation		
		Vie entière	10 Primes	15 Primes	20 Primes	10 ans	15 ans	20 ans
Ætna	25	21.75	51.39	37.57	31.53	103 48	66.73	49.25
	35	27.95	60.64	44.51	37.33	104.85	67.80	50.40
	45	39.86	73.29	54.95	46.87	106.53	70 60	54.52
	50	47.20	81.87	62.24	54.04	109.09	73.73	59.00
Equitable et New-York	25	21.49	51.67	38.35	31.83	102.73	66.87	49.33
	35	28.11	61.53	45.91	38.34	105.87	69.52	51.91
	35	39.55	75.57	57.16	48.52	111.03	74.48	57.34
	50	48.48	84.99	65.16	56.17	115.28	79.00	62.55
Mutual of New-York	25	21.49	51.67	38.35	31.83	102.32	66.64	49.19
	35	28.11	61 53	45 91	38.34	104.40	68.74	51.47
	45	39 55	75.57	57 16	48.52	108.41	73.21	56.69
	50	48.48	84.99	65.16	56.17	111.15	77.57	61.90
London and Lancashire	25	21.30	47.70	35.75	30.00	103.95	66.60	48.50
	35	27.90	58.20	43.90	36.95	105.40	68.35	50.55
	45	38.75	72.35	55.15	46.95	108.00	71.90	55.10
	50	47.00	81.35	62.75	54.10	110.70	75.30	59.45
Mutual of Canada	25	21.00	47.05	35.45	29.80	102.90	66.00	48.15
	35	27.80	57.55	43.35	36.60	104.30	67.70	50.20
	45	38.80	71.45	54 40	46.45	107.00	71.20	54.60
	50	46.95	80.25	61.75	53.50	109.55	74.60	58.95
Standard	25	21.50	52.30	38.70	32.10		67.10	40.80
	35	27.90	61.90	46.00	38.50		69.00	51.80
	45	37.30	73.80	55.40	47.00		71.50	55.30
	50	44.50	81.10	61.80	53.30		74.20	59.00
Tarif Uniforme	25	21.30	47.60	35.75	30.00	103.95	66.60	48.50
	35	27.95	58.20	43.80	36.95	105.40	68.35	50.55
	45	38.85	72.35	55 00	46.95	108.10	71.85	55.05
	50	47.05	81.35	62.55	54.10	110.70	75.30	59.45
	55	58.10	92.20	72.15	63.65	114.95	80.90	66.40

Les Compagnies à tarif uniforme sont les suivantes : Canada, Confederation, Sun, Fédéral, Manufacturers, North American, Imperial, Excelsior, Dominion et Sauvegarde.

CHAPITRE X

DIFFÉRENTES SORTES DE POLICES PEU POPULAIRES. UN AGENT DOIT LES CONNAITRE POUR EN PLACER À L'OCCASION.

POLICE CONJOINTE.—C'est un contrat d'Assurance-Vie assurant deux ou plus d'individus par une seule police. Sa caractéristique : c'est que le montant de cette police est payable à la mort du premier des assurés à ou aux assurés survivants. Cependant quand il s'agit d'une police à Paiements limités ou à Primes temporaires, ou d'une police-dotation, si les assurés vivent jusqu'à la fin de la période d'accumulation, ils peuvent canceller leur police, comme si une seule personne avait été assurée et faire un des six choix qu'offre la police.

Cette police conjointe s'adapte à toutes les polices "Vie Entière", à Primes Temporaires et aux Dotations; en un mot, on vend des polices conjointes à deux ou plus d'assurés, comme on le fait pour un seul assuré.

Le moyen de trouver la prime d'une police conjointe est donné dans le manuel des Agents, quand il s'agit de deux personnes. Si on veut assurer trois ou quatre individus, il faut soumettre le cas à l'actuaire de sa compagnie qui donne à l'agent la prime qu'ils devront payer. Cette

police conjointe pour deux assurés surtout, devient de plus en plus populaire. On pratique ce plan entre mari et épouse et aussi entre associés de commerce.

POLICE OBLIGATION EN OR A 5 p. c.—Ici encore on ajoute ce privilège aux trois genres de polices mentionnés sous le sous-titre précédent.

Voici la caractéristique de cette police : Au lieu de payer le montant original de la police quand cette dernière est échue, la compagnie paie un intérêt semi-annuel de 5 p. c., ou un autre taux d'intérêt indiqué sur la police, au bénéficiaire de cette police pendant vingt ans. Et au bout de ces vingt ans, la compagnie paie au bénéficiaire le montant de la police. Donc au lieu de recevoir immédiatement le montant de la police, le bénéficiaire en reçoit l'intérêt pendant vingt ans et puis après ce terme, il touche le montant de la police. C'est là le "Gold Bond" ou Police Obligation en Or dans sa simplicité.

Tous les paiements en vertu de cette police doivent être faits en or. La police contient autant de coupons qu'il y a de paiements d'intérêt à faire. Quand ces coupons sont épuisés, i. e. quand ils ont été payés, la compagnie verse le montant de la police.

POLICE A REVENU GARANTI.—Cette police aussi s'adapte aux trois genres de polices populaires ci-dessus expliqués.

D'après ce système, la compagnie ne paie pas le plein montant de la police en une seule fois, mais elle paie en vingt versements au bénéficiaire. Ces paiements sont égaux et annuels. Si le premier bénéficiaire décède avant d'avoir reçu les vingt paiements annuels, ce sont les ayants droit qui touchent le reste des vingt paiements à faire. Quand aux clauses de cette police, elles sont semblables à celles des autres polices. Cependant la prime coûte moins cher, car on charge 75 p. c. de la prime régulière. Si le bénéficiaire, n'aime pas ces paiements annuels, généralement une clause dit que ces versements peuvent être commués et alors il touchera comptant la pleine valeur de la police qui sera de 75 p. c. du montant de la police payable en vingt paiements annuels égaux.

Ce plan a donné occasion à des agents malhonnêtes de tromper des proposants, en leur disant que leur compagnie charge moins que leurs concurrentes. Imaginez-vous une réduction de 25 p. c. sur la prime. Oui, mais il y a une réduction de 25 p. c. aussi sur le montant de la police, si on veut avoir sa valeur en argent comptant quand elle devient une réclamation.

POLICE A PROFITS GARANTIS.—Rares sont les compagnies qui vendent des polices avec cet avantage de connaître les profits dès l'émission de la police. C'est là la caractéristique de cette police : donner les résultats de suite en livrant la police à l'assuré. Ces résultats sont

garantis d'avance sur cette police. L'agent peut donc dire en sollicitant ce que donnera au bout de vingt ans, par exemple, ce plan d'assurance.

Ce privilège qui plait beaucoup à ceux qui ne veulent rien d'aléatoire sur leur police et qui ne se fient pas aux profits évalués approximativement s'adapte aussi aux trois genres de polices : Vie Entière, Vie à Primes Temporaires et Polices-Dotations.

En pratique, c'est à peu près comme les polices sans profits ; seulement les polices avec profits garantis sont plus payantes, si l'assuré survit à la période d'accumulation qu'il a choisie en s'assurant.

POLICE A REVENU PERMANENT.—Ici la somme assurée est aussi payable en vingt paiements annuels égaux au bénéficiaire, à raison de $50 par année par $1000 d'assurance. Mais si le bénéficiaire meurt avant de recevoir ces vingt paiements annuels, la compagnie paiera ce qui reste des vingt paiements annuels aux ayants droit. Si le bénéficiaire survit à cette période de vingt ans, la compagnie lui servira annuellement la même rente ou le même paiement annuel de $50 par année par $1000 d'assurance, tant qu'il vivra. De là son nom de Police à Revenu Permanent.

POLICE RENTE-VIAGERE en anglais LIFE ANNUITY BOND.—C'est une police garantissant une rente viagère à l'assuré, à partir d'une période déterminée, i. e. après qu'il

aura payé un certain nombre de primes. Si l'assuré meurt avant le délai fixé, on retourne ses déboursés à ses ayants droit ou on ne les retourne pas, selon les conditions de la police à ce sujet. Il n'y a pas d'examen médical à subir pour ce genre de police. La prime varie suivant l'âge de l'assuré et celui du bénéficiaire. On peut acheter cette rente viagère en payant une seule prime ou prime unique.

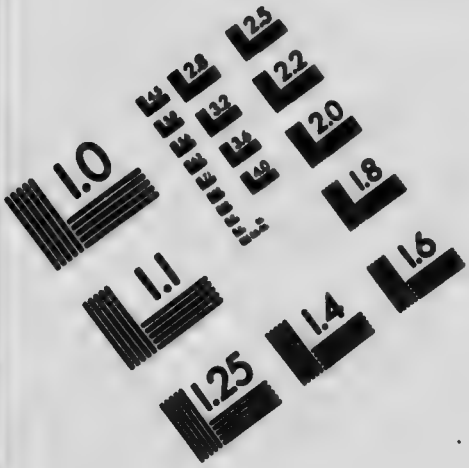
C'est une espèce d'assurance fonds de pension que je traiterai dans un autre chapitre. Le Gouvernement fédéral et des compagnies s'occupent spécialement de ce genre d'affaires.

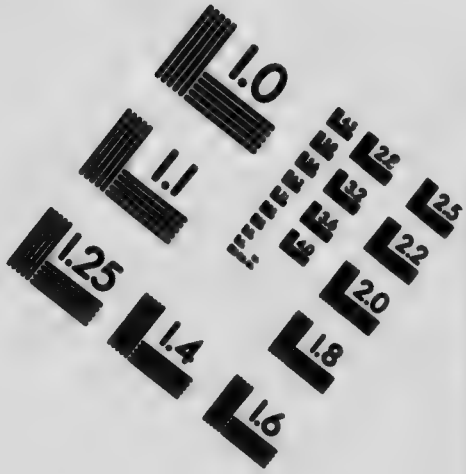
POLICE A REVENU MENSUEL.—Il n'y a rien de particulier dans cette police, si ce n'est que le bénéficiaire reçoit la valeur de la police en paiements mensuels.

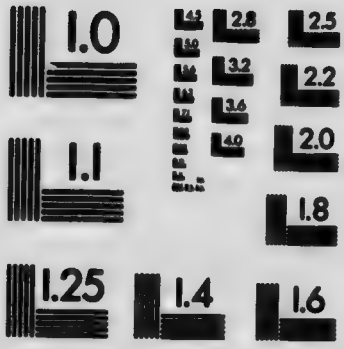
POLICE POUR ENFANTS.—C'est surtout des Dotations. Avant l'âge de quinze ans ou de dix-huit ans, la compagnie n'assume pas le risque de la mort. Un enfant d'un an à dix ans, qui a une police de cette sorte reçoit quand sa police est échue l'argent qui a été déboursé plus l'intérêt. Certaines compagnies échangent cette dotation quand elle écheoit pour une police Vie Entière ou une Police à Primes Temporaires.

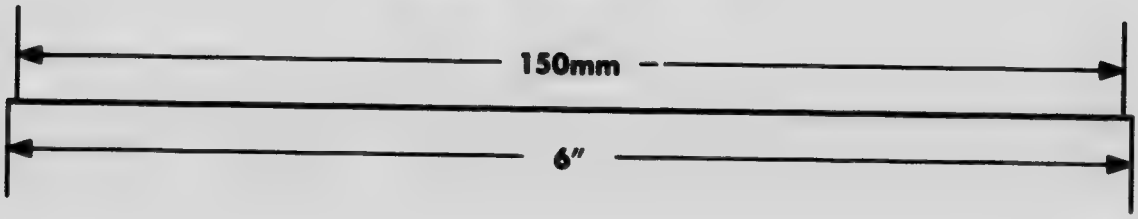
D'autres compagnies appelent ce genre d'assurance Police d'Economie, "Thrift Policy" en anglais.

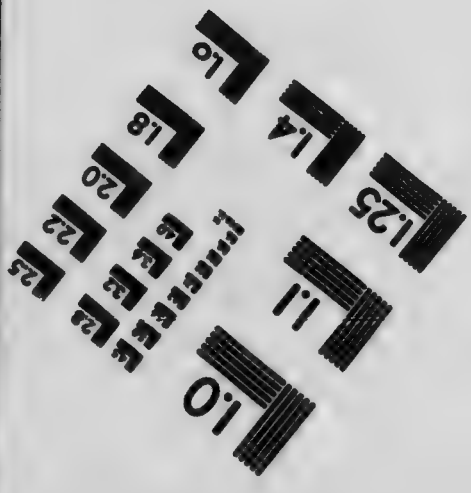
IMAGE EVALUATION
TEST TARGET (MT-3)











APPLIED IMAGE, Inc
1653 East Main Street
Rochester, NY 14609 USA
Phone: 716/482-0300
Fax: 716/288-5989

© 1993, Applied Image, Inc., All Rights Reserved

Aujourd'hui, il y a des compagnies qui assument le risque de la mort sur des jeunes de dix ans accomplis. Ceux qui veulent assurer leurs enfants jeunes, ont donc beau à le faire.

Il y a encore quelques autres plans d'assurance-vie, mais ils sont peu connus et peu pratiqués.

En résumé ce sont les trois polices populaires qui servent de base pour fixer les primes de ces différentes espèces de polices expliquées dans le présent chapitre. On se base sur les tables de mortalité et sur les obligations que la compagnie assume. L'actuaire peut même vous donner des taux pour des privilèges dont il n'a pas encore entendu parler, en suivant cette méthode, du moment que vous lui fournissez des détails précis lui montrant clairement ce dont il s'agit.

CHAPITRE XI

LES SOCIÉTÉS MUTUELLES À SECOURS

Ces Sociétés Mutuelles d'Assurances-Vie ont rendu de grands services à la classe ouvrière, mais aujourd'hui, il semble que les Compagnies d'Assurances-Vie empiètent sur le territoire des Sociétés à secours. Les ouvriers peuvent se garantir contre la maladie et les accidents en ayant recours à des compagnies qui s'occupent de ce genre d'affaires seulement et quant à la protection en cas de mort, les compagnies à capital-actions leur offre même plus de garanties que les Sociétés.

Il y a quelque temps, un mutualiste, officier d'une Société canadienne me disait que les Sociétés se rapprochaient de plus en plus des Compagnies relativement à la manière de faire leurs affaires et à leur administration. "Il y a "dit-il, maintenant approximativement un offi-"cier par mille assurés chez les Sociétés. La "moyenne est pas mal forte. De plus, il ajou-"tait, comme la vie est devenue cher, il est dif-"ficile pour les Sociétés d'administrer leurs af-"faires aussi peu dispendieusement qu'on le fai-"sait dans le passé."

Un assuré me disait une autre fois: "les So-"ciétés, c'est bien beau, mais, je connais les "deux et je préfère les Compagnies de beau-

" coup." Il ajoutait comme raison: "Tant que " les promoteurs et les fondateurs d'une Société " vivent, les affaires sont prospères, mais quand " les hommes à qui une Société doit son exis- " tence, sont disparus, il est difficile de trouver " des remplaçants qui puissent prendre leur pla- " ce avantageusement. Le zèle et le dévoue- " ment des premiers jours disparaissent et la " Société reste dans le statu quo d'abord, i. e. " recrute juste assez de membres pour rempla- " cer ceux qui meurent, et plus tard, elle finit " par voir la diminution de ses affaires, ce qui " la mène à la banqueroute."

Je crois qu'il y a beaucoup de vrai dans ces paroles. D'ailleurs l'expérience nous prouve que déjà plusieurs Sociétés ont failli. Cette expérience nous dit encore qu'une Société, règle générale, ne dépasse pas quarante années d'existence. Aujourd'hui, je suis convaincu, après avoir etudié la question sérieusement que la plus vieille Société qui existe en Amérique, i. e. aux Etats-Unis et au Canada, a seulement quarante quatre ans. L'Union Saint-Pierre de Montréal à 50 ans. Mais elle a très peu de membres en égard à son âge. Pratiquement c'est comme si elle était jeune.

Un rapport fait annuellement depuis vingt cinq ans par *The Spectator Company de* New-York nous donne Deux Cent Trente Deux Sociétés existantes aux Etats-Unis et au Canada De ce nombre, il n'y a que trois au quatre Socié-

tés canadiennes mentionnées. De ce nombre très peu de Sociétés ont vu le jour avant 1875, car seulement neuf sont nées de 1867 à 1875. Soixante treize sont établies depuis 1885 et cinquante six ont été fondées depuis 1900. C'est dire que les Sociétés ne vivent pas vieilles, puisque seulement soixante treize d'elles sur deux cent trente deux ont plus de vingt-cinq ans d'existence. Toutes les autres ne sont pas encore en majorité, s'il m'est permis de m'exprimer ainsi, et presque les trois quarts de ces Sociétés sont encore en minorité, i. e. n'ont pas atteint leur vingt cinquième année. Cinquante six Sociétés de celles dont nous parlons ici ont vu le jour depuis 1900. Cinquante six sur Deux Cent Trente Deux, c'est un quart de ces Sociétés qui sont du vingtième siècle, c'est-à-dire dans leur enfance. Il ne faut pas leur en faire un reproche, car l'enfance doit toujours précéder l'âge mûr et les Compagnies passent par l'enfance aussi. Mais ce qui vient d'être dit, prouve que beaucoup de sociétés ne vivent pas longtemps.

Mais dira-t-on, pourquoi les Sociétés sont-elles moins sûres que les Compagnies, au point de vue de la finance et de la solvabilité ? Est-ce que le principe de la mutualité n'est pas bon ? Il existe et est mis en pratique depuis assez longtemps dans l'univers ? Les Compagnies marchent un peu aussi sur le principe de la mutualité ? Oui, mais de plus elles ont le soin de se procurer des intéressés qui mettent du capi-

tal-actions dans ces Compagnies et qui par le fait même sont pécuniairement intéressés à s'occuper de faire progresser la Compagnie dont ils sont les fondateurs ou les fournisseurs de capitaux. C'est là tout le secret et la clef de la différence, passez-moi l'expression, dans la solvabilité et la stabilité de ces deux genres différents d'Assurances-Vie.

D'ordinaire tous les officiers, pour ne pas dire invariablement, tous les officiers d'une compagnie à capital-actions ou à "stock" comme on dit souvent, sont des actionnaires de cette compagnie. Ils ont donc intérêt à ce que la compagnie à laquelle ils consacrent leur temps et leur énergie soient prospères. Plus leur compagnie fera des affaires et aura de succès, plus les dividendes qu'elle leur paiera seront considérables.

Dans une Société, le seul intérêt des officiers, c'est le certificat d'assurance sur leur vie qu'ils ont comme membres de leur société; ils n'ont pas un seul sou de capital dans leur Société, puisque cette Société n'en a pas du tout. Les fonds qu'une Société amasse en recevant les Cotisations de ses membres, appartiennent à tous les sociétaires. Et si quelqu'un des officiers n'est pas honnête, il se dira, c'est autant à moi qu'aux autres ces fonds-là. Quand même j'en prendrais un peu, ça ne fera pas tort à la Société. C'est déjà arrivé. Et puis que de dépenses illégitimes et inutiles faites par les officiers de ces Sociétés. On a vu ici en Canada, un Haut

Chef Ranger faire noliser un bateau pour lui et sa suite et aller en Europe au frais de sa Société disant qu'il allait faire du recrutement en sa faveur. Les résultats comme recrutement de sociétaires ont été bien maigres et les dépenses bien fortes. Nous n'avons pas encore vu de conduite semblable chez un officier d'une Compagnie. Les Directeurs n'auraient certainement pas souffert cela, et puis encore comme actionnaire il lui en aurait coûté une partie des dépenses plus forte qu'à un officier de Société qui n'a pas de capital dans cette dernière. Enfin les directeurs, les plus intéressés pécuniairement, parce qu'ils ont plus de capital que les autres actionnaires, empêcheraient ces dépenses.

Ici on n'objectera que, aux Etats-Unis, deux ou trois grosses compagnies de New-York ont payé des salaires ridiculement élevés à leur Président. Cela est vrai, mais on peut vous répondre qu'il est vrai aussi que ces Compagnies n'ont pas failli, sont encore très prospères et font de belles affaires depuis l'enquête qui a dévoilé ce fait. Cette objection prouve que les Compagnies sont appuyées sur une base d'affaires solide, puisque le fait d'avoir de grosses dépenses d'administration leur a peu nui. De pareilles dépenses chez une société lui font grandement tort, car il est entendu qu'elle doit administrer ses affaires économiquement et qu'elle ne peut pas faire de fortes dépenses en dehors du nécessaire, de l'absolu nécessaire.

En tout cas, il existe, je l'ai dit déjà, des compagnies en Canada depuis 1847 et pas une seule n'a fait banqueroute. Au contraire, les sociétés ont vu plusieurs des leurs tomber en faillite ici et aux Etats-Unis. Chez nos voisins il disparait une ou deux sociétés mutuelles par année approximativement.

La *Mutual Reserve Fund* de New-York n'est pas inconnue en Canada. Cette société qui opérait sous le système de "Harper", se vantait d'être invulnérable et se disait aussi solvable que les compagnies. Vers 1903 ou 1904, ne pouvant plus suffire à rencontrer ses obligations, elle décida d'adopter le système des Compagnies à capital-actions. Ce plan lui servit à faire payer plus de primes à ses assurés, car ça lui a permis de se soutenir deux ou trois ans de plus. Il était trop tard, ses obligations étaient trop fortes pour son actif, quand elle fit ce changement et elle est tombée en banqueroute. J'ai connu plusieurs de ses assurés. Je me rappelle que le fils d'un de ses malheureux assurés conseillait à son père de ne plus payer à cette société devenue une compagnie et de s'assurer à une bonne compagnie canadienne. Le père qui avait payé depuis plusieurs années répondait: "Il y a trop longtemps "que je paie pour abandonner et changer de "compagnie ; je suis si vieux qu'une nouvelle police va coûter terriblement cher." Les deux avaient raison, ils raisonnaient bien, mais le père aurait mieux fait d'écouter tout de même le conseil de son fils, car il a payé des primes trois ou

quatre années de plus pour rien à la "Mutual Reserve Fund". Je viens de lire dans *l'Economist* de Toronto que les assurés vivants de cette dernière société ne toucheront pas un sou pour leurs déboursés.

Comme garantie, personne mettant de côté ses préjugés, ne niera qu'une compagnie à capital-actions contrôlée par le Gouvernement ne soit plus sûre qu'une société.

Quant aux avantages et privilèges des deux plans d'Assurances offerts par les compagnies et les sociétés, si on les juge impartialement, on devrait reconnaitre que les compagnies l'emportent sur les sociétés. Mais pour la classe ouvrière, les sociétés ont l'avantage de coûter moins cher. Oui si on calcule la prime annuelle payée. Mais si on compte les primes payées pendant toute la vie, pour un assuré qui a commencé à dix-huit ou vingt ans et qui vit jusqu'à soixante ou soixante dix ans, on verra que les sociétés sont beaucoup plus dispendieuses que les compagnies. Faisons des petits calculs pour prouver cet avancé: si un membre d'une société paie quarante ans $12.00 par année pour son certificat de $1000, sans secours, il verse pendant quarante ans, en cotisations, à sa société, en comptant l'intérêt à 3 p. c., $931.92. S'il paie pendant cinquante ans, le même montant, au même taux d'intérêt donne $1394.16. Un assuré ou membre qui s'assure à vingt ans et vit jusqu'à soixante-dix, cela se voit souvent. Si nous calculons l'in-

térêt à 4 p. c., le même montant de $12.00 par année, pendant quarante ans, donne $1185.84, et en cinquante ans à 4 p. c., nous obtenons $1911.-24. A 5 p. c. le même calcul donne en quarante ans $1522.08, et au bout de cinquante ans le capital versé avec ses intérêts rapporte $2637.72. Qu'est-ce que le membre assuré par une société laisse aux siens à sa mort ? $1000 seulement, s'il paie $12.00 par année. Mais vous me direz, une compagnie charge encore plus qu'une société. Oui, mais ce n'est pas aussi long. Même aujourd'hui la Police à Vie Entière sans profits des compagnies n'est pas plus dispendieuse que les certificats des sociétés, règle générale, si on songe aux privilèges après la troisième année de l'émission de la police.

Voici d'autres chiffres : Un assuré de la compagnie que je représente actuellement, après avoir eu une police de $1000 pendant trente sept ans sur sa vie, (sa police est datée du 1er mai 1874) vient de recevoir de la compagnie qui l'a assuré, le valeur comptant de sa police, i. e. qu'il a reçu la valeur comptant ou réserve de sa police qui lui a donné $561.00. Il a payé des primes semestrielles de $13.75, et sa police à profits ou dividendes quinquennaux, lui a donné tous les cinq ans, pendant le cours de sa police des profits d'environ $25.00, c'est-à-dire d'une moyenne de $25.00. En trente sept ans, il a reçu sept fois ses profits quinquennaux : ce qui lui a fait toucher à peu près $175.00 depuis que sa police est émise. Nous n'avons pas le montant

exact de chaque dividende quinquennal, parce que le caissier actuel est ici à Québec depuis une dizaine d'année. Mais le caissier d'aujourd'hui m'a donné les deux derniers dividendes quiquennaux dont l'un lui a donné $28.00 et l'autre $29.13. L'assuré a dit que le total de ses profits quinquennaux lui ont payé plus de $150. $150 avec $561 donne $711. Donc il a payé en primes pendant trente sept ans la somme de $1017.10 et la compagnie se trouve à lui remettre environ $306 de moins que ce qu'il lui a versé. $306 divisé par 37 donne $8.27. Le risque de la mort lui a donc coûté à peu près huit piastres par année. De plus, il a l'avantage de recevoir aujourd'hui $561.00. S'il avait eu affaire à une société, il devrait continuer ses paiements de cotisations et ne pourrait pas en retirer un sou, ni emprunter. Bien pis, comme il a besoin d'argent, il serait peut-être forcé de cesser de payer ses cotisations, et alors il perdrait toutes les cotisations payées à sa société pendant les trente sept ans. On me dira que l'intérêt n'est pas calculé dans le cas de cette compagnie. Oui, c'est vrai, et j'avoue qu'en calculant l'intérêt, nous arrivons à peu près au même résultat. Mais si un membre veut faire le règlement dont vient de bénéficier cet assuré, il ne le peut pas ; et s'il cesse de payer, il perd tout. Trouvez-vous une différence ici ?

Voici un exemple personnel : J'ai une police Vie Entière, avec profits tous les cinq ans, émise le 1er juillet 1905. Le 1er juillet 1910 mes pro-

fits comptants m'ont rapporté $23.30, ou 10 sous de plus que ma prime annuelle que je paie à la compagnie qui m'a assuré. J'avais 29 ans, prochain anniversaire quand j'ai demandé ma police. Cinq ans après son émission, en plus du dividende quinquennal comptant, j'aurais pu toucher la valeur comptant de ma police, ce qui m'aurait donné $30.90. Ce dernier montant avec celui de mes profits fait un total de $54.20. En cinq années, j'ai versé en primes annuelles $115.50. La compagnie m'a donc remis mes primes payées moins $61.30, ce qui donne une prime nette payée chaque année à ma compagnie de 12,26. A vingt neuf ans, la Loi des Assurances de la Province de Québec, oblige les sociétés mutuelles à demander une prime annuelle de $13.87 ou une prime mensuelle de $1.18. A trente quatre ans, mon âge actuel, la prime annuelle est de $16.25, d'après cette même loi. A trente neuf ans, je recevrai encore des profits, si je vis, et ma prime reste toujours la même, ce qui n'est pas toujours le cas des sociétés, car celles-ci peuvent augmenter les cotisations ou primes si elles le veulent. On voit souvent des sociétés augmenter leurs cotisations. Un autre choix relativement à mes profits tous les cinq ans me donnait une réduction de prime pendant les cinq ans à venir, c'est-à-dire de 1910 à 1915, et cette réduction était de $5.05, ce qui baissait la prime à $18.05 par année pour les cinq primes à payer de 1910 à 1915. En 1915, ce même choix diminuerait encore la prime que j'aurais à payer. Un

autre choix m'offrait un Bonus de $62.00, c'est-à-dire une augmentation du montant de ma police, en cas de mort de 1910 à 1915, d'une somme de $62.00, ce qui donnerait à mon bénéficiaire, si je mourais d'ici à 1915, et si j'avais fait ce choix, un total de $1062. Et tous les cinq ans, un Bonus est ajouté au montant original de la police, jusqu'à la mort de l'assuré. Ne sont-ce pas des calculs qui prouvent clair comme le jour que ça coûte moins cher de s'assurer dans une compagnie ?

A propos du taux de la prime nette, par $1000 d'assurance, que les Sociétés doivent charger à leurs membres, voyez l'article 6917, paragraphe 10 de la Loi des Assurances de Québec 1908. Le tableau de ces primes nettes se trouve à la page 74 du pamphlet français contenant la Loi des Assurances de Québec de 1908. Vous verrez donc en comparant cette prime nette avec celle que je paie à la compagnie qui m'a assuré, sous le système Vie Entière avec profits tous les cinq ans, que je paierai beaucoup moins à ma compagnie qu'à une société. Remarquez que cette prime nette ne s'applique qu'au coût du risque et que les sociétés sont autorisées en outre de percevoir "les sommes suffisantes pour faire face aux dépenses d'administration de la société", ce sont les propres termes de la fin du paragraphe 10 de l'article 6917 de cette loi.

Est-ce suffisant pour prouver que l'on se fait illusion ou que l'on se trompe, quand on croit

que les compagnies demandent des primes plus dispendieuses que les sociétés ? Et n'oublions pas surtout qu'un membre d'une société perd tout ce qu'il a versé, si le besoin l'oblige de discontinuer ses cotisations, tandis que s'il a affaire à une compagnie, du moment qu'il a versé ses primes pendant trois ans, à cette compagnie, il a droit à des avantages considérables, déjà expliqués, et que l'on trouve dans le chapitre qui parle du tableau de non-confiscation. Entre autres choses, si un assuré tombe malade et qu'il ne peut pas continuer de payer ses primes, sa compagnie le tient assuré pour un temps déterminé d'avance sur sa police, ou pendant le temps que sa réserve légale sera suffisante pour payer sa prime annuelle. Rien de semblable n'est offert par une société et tout est perdu, si on arrête de payer ses cotisations, même si on a payé vingt, trente ou quarante ans.

On croira peut-être que je suis prévenu contre les sociétés. Pas du tout. Je donne des faits, des chiffres et des explications qui sont exacts. Je défie qu'on puisse prouver le contraire de ce que j'avance dans le présent chapitre et suis prêt à donner de plus amples renseignements, si on le désire. Mon but est de faire connaître les deux genres d'Assurances tels qu'ils sont. Libre à tous ensuite, de favoriser, soit les compagnies, soit les sociétés, chacun est libre et chacun cherche son intérêt ; que chacun s'adresse où il voudra pour s'assurer, peu m'importe. J'ai rencontré déjà des agents de compagnies d'assu-

rances-vie qui prétendaient que les sociétés, ça ne valait rien du tout, que ça faisait grandement tort, etc., etc. Je vous ai déjà déclaré que les sociétés avaient fait beaucoup de bien à la classe ouvrière. Une société tant qu'elle résiste et reste solvable assure aussi bien le Mille piastres ou le montant du certificat qu'une compagnie. Mais si les membres vivent plus vieux que leur société, ils perdent leurs déboursés, comme c'est arrivé pour les membres de la "Mutual Reserve Fund" de New-York qui avait beaucoup d'assurés en Canada.

Mais on dit, une société qui charge assez cher est sûre. Oui, mais alors elle charge autant ou plus qu'une compagnie qui vous assure sous le plan de Vie Entière, sans profits, et qui vous donne des privilèges après que vous avez payé trois primes annuelles ou six primes semestrielles ou douze primes trimestrielles. Car il ne faut pas oublier que les compagnies font payer les primes, si on le désire, soit une fois par année, soit deux fois par année ou soit quatre fois par année.

Une société qui charge la prime nette de la Loi des Assurances de Québec, demande plus qu'une compagnie, car à cette prime nette, il faut ajouter, comme on vient de le voir les frais d'administration. Il ne manquerait plus donc que du capital-actions aux sociétés pour les mettre sur le pied des compagnies, oui, mais alors elles perdraient leur caractère de sociétés mu-

tuelles et seraient semblables aux compagnies. En un mot, il n'y aurait plus de sociétés.

Mais, on m'objectera peut-être que les ouvriers ne sont pas riches et qu'une société n'ayant pas de capital-actions ne paie pas de dividende. Très bien, et je vous réponds que le capital-actions d'une compagnie est une garantie d'un MILLION de PIASTRES donnée par les actionnaires aux assurés et de plus une certitude que les actionnaires et les directeurs, qui sont très intéressés, à cause de leur mise en capital-actions, vont faire progresser leur compagnie. Je dis un million de piastres, car je n'ai pas à la mémoire de compagnie qui aient moins de capital-actions que cela. Ce MILLION, si on fait une supposition qui n'est pas arrivée en Canada, depuis que des compagnies d'Assurances-Vie existent, et que l'on accepte la banqueroute d'une compagnie, les actionnaires devront perdre leur MILLION qui sera pris pour payer les dettes de la compagnie en déconfiture et verser la réserve légale, lesquelles dettes et laquelle réserve seront soldées au pro rata de l'actif de la compagnie dans lequel est compris alors le capital d'un MILLION. Pensez-vous, si la "Mutual Reserve Fund" eut eu un MILLION de capital-actions, que ses assurés survivants auraient tout perdu ce qu'ils lui ont payé ?

Une autre remarque : quand une société veut demander des taux plus élevés, ses membres crient. J'en ai été témoin plus d'une fois. D'a-

près moi ils ont tort, car le but de la société alors, c'est de rester solvable et de faire face à ses obligations.

Le grand malheur, c'est que surtout dans le passé, les sociétés ont commencé les affaires en demandant des cotisations trop basses à leurs membres. Elles ont dû augmenter ensuite leurs cotisations, et à ce changement, une foule de jeunes membres, i. e. de membres enrôlés depuis quelques années seulement ,ont abandonné leur première société pour aller à une autre qui chargeait des cotisations moins dispendieuses. Les membres admis depuis longtemps ont persévéré, mais la perte des premiers et le ralentissement dans le recrutement des nouveaux membres font beaucoup de dommage à la société qui peut-être tombera en faillite.

En principe le système mutuel est bon, mais il est difficile de toujours le mettre en pratique avec succès, l'expérience du passé le prouve. Par contre l'expérience nous démontre que le système des compagnies, ici en Canada surtout, n'a jamais manqué à ses obligations, grâce à ses garanties intrinsèques et à notre législation canadienne qui a si bien sauvegardé les intérêts des assurés dans les compagnies à capital-actions.

Avant de terminer ce chapitre, en justice je dois ajouter que nos sociétés mutuelles à secours canadiennes-françaises, telles que l'Alliance Nationale, les Artisans et l'Union St-Pierre

me semblent beaucoup plus recommandables que certaines autres sociétés américaines et que les canadiennes enrôlant des Canadiens de toutes les nationalités.

Enfin voici ce que dit l'*Office and Field* de Toronto journal d'assurances le plus sérieux et le plus reçu, je crois, en Canada :

"Everything goes to show that fraternal insu-
" rance as it was is not capable of protection to
" its members, and immediate steps must be
" taken to save itself from complete extermina-
" tion by educated public opinion."

Ce qui veut dire en français :

"Tout prouve que l'assurance mutuelle ou
" fraternelle telle qu'on l'a pratiquée est incapa-
" ble de protéger ses membres, et on devrait
" prendre immédiatement les mesures nécessai-
" res pour la sauvegarde d'une entière extermination
" en instruisant l'opinion publique."

Ce n'est pas moi qui dis cela, mais un journal qui s'occupe exclusivement d'assurances. Voir numéro de ce journal, du 12 janvier 1911, à la page 24 où l'on trouve cette conclusion d'un article intitulé : "Fraternal Trials."

Avant de finir la correction des épreuves de mon manuscrit je lis dans le *Life Association News,* revue mensuelle sur les Assurances-Vie publiée à New-York, numéro de janvier 1911, je lis dis-je, ce qui suit :

"Le Surintendant des Assurances pour l'Etat

de New-York prétend que les Sociétés fraternelles ou mutuelles ont le droit d'augmenter leurs taux de cotisation. Ce Surintendant rejette la prétention d'un membre d'une société qui nie à sa société le droit de pouvoir élever le montant de cotisations mensuelles. Il s'agit ici d'un membre qui payait une cotisation de $5.20 par mois pour un certificat d'assurance de $2,000 émis en 1885. Sa société a notifié cet assuré ou membre dans une lettre datée du 23 novembre dernier (1910), que sa cotisation mensuelle après le 1er janvier 1911 sera de $24.70.

Vous voyez que de $5.20 à $24.70 il y a une belle petite différence. Cela fait $12.35 par mois par mille piastres d'assurance. Il paiera donc, s'il veut continuer et ne pas perdre ce qu'il a donné en cotisations, une somme de $148.20 par année par mille piastres d'assurance. C'est une belle prime. Il avait payé $31.20 par année à venir jusqu'à présent. Il y a 25 ans qu'il est assuré par sa société. $31.20, c'est la prime annuelle d'une police émise par les compagnies à fonds souscrits ou à capital-actions, pour un assuré de 45 ans. Et la prime ne monte pas quand on a affaires à une compagnie à capital-actions, et la police a des valeurs après la troisième année de son existence.

Le Surintendant ajoute que la loi devrait voir à ce que les Sociétés demandent des cotisations plus élevées quand elles commencent leurs opérations, afin d'éviter de semblables ennuis aux membres.

Ici dans la province de Québec, la Loi des Assurances de 1908 fixe le montant des cotisations, mais elle a un effet rétroactif trop restreint, d'après moi, car les Sociétés établies avant le 30 juin 1898 ne sont pas soumises à cette clause de la loi établissant le montant des cotisations. J'ai oublié de mentionner ce fait un peu plus haut. Cette clause devrait avoir un effet rétroactif plus efficace et devrait atteindre toutes les Sociétés.

Car il faut bien remarquer que ce ne sont pas les jeunes Sociétés qui font banqueroute, mais les Sociétés qui ont de 25 à 40 ans d'existence.

Il faut donc avouer pour être impartial que cette clause fixant le montant des cotisations que les Sociétés doivent exiger de leurs membres, n'atteint pas le but que le législateur a dû se proposer pour la faire adopter et la mettre dans la loi des assurances. Pour moi, je ne connais pas de Société opérant en Canada fondée après le 30 juin 1898. Le législateur a donc légiféré inutilement dans ce cas-ci, puisque cette clause n'a pas encore d'effet pratique et il en sera ainsi tant que de nouvelles Sociétés ne seront pas établies.

CHAPITRE XII

ASSURANCE CONTRE LES ACCIDENTS ET LA MALADIE

Ce genre d'assurance est populaire aujourd'hui. Je me rappelle qu'un accident de chemin de fer est arrivé, il y a deux ou trois ans, dans la Province d'Ontario. Plusieurs voyageurs furent tués ou blessés, et les journaux nous annonçaient que sur le nombre des passagers tués ou blessés, seulement deux ou trois n'avaient pas d'assurance contre les accidents.

Il y a peu de choses à dire sur ce genre d'assurance pour instruire ceux qni ont de l'assurance contre les accidents et la maladie, car les clauses de leur police contiennent toutes les conventions de leur contrat d'assurance. Mais ce qui suit intéressera peut-être ceux qui n'ont pas cette sorte d'assurance.

Il y a deux espèces de police, la plus avantageuse et partant la plus dispendieuse, c'est la police que les compagnies appellent "Police Incapacité Générale" indemnisant l'assuré, du moment qu'il ne peut plus vaquer à ses occupations, soit à cause d'accident, soit par la maladie. Pour une prime annuelle de $12 par $1000 pour la classe choisie, de $13 pour la classe préférée et de $15 pour la classe ordinaire, l'assuré reçoit une indemnité de $5 par semaine par $1000 d'as-

surance, pendant deux cents semaines consécutives, s'il est incapable de faire son ouvrage pour cause d'accident, et $5 hebdomadairement pendant cinquante deux semaines consécutives pour cause de maladie.

Si l'assuré se fait tuer par accident ordinaire, c'est-à-dire par accident subi par l'assuré n'étant pas lors de l'accident, en voyage sur une voiture publique, son bénéficiaire reçoit le montant de la police. Si l'assuré essuie un accident sur voiture publique en voyageant, le bénéficiaire reçoit le double du montant de la police, c'est ce qu'on appelle double indemnité.

Quand l'assuré perd deux membres par accident, ou que l'accident dont il a été victime nécessite une opération dans les quatre vingt-dix jours qui suivent la date de l'accident, ou si l'accident cause sa mort dans ce même délai, la compagnie paie le montant de la police. Si cet accident frappe l'assuré en voyage sur voiture publique, une double indemnité est payée au bénéficiaire.

Pour la perte d'un membre, par accident ordinaire, la moitié du montant de la police est payée ; si la perte d'un membre est causée par accident en voyageant, la compagnie paie le plein montant de la police. Il y a toujours un délai de quatre vingt-dix jours après l'accident pour avoir le droit de se faire payer une indemnité.

L'indemnité pour perte de la vie ou la perte de membres causée par accident sur voiture pu-

blique est le double du montant de la police. L'assuré reçoit aussi une double indemnité hebdomadaire s'il est empêché de s'occuper de ses affaires, par accident de voyage, ce qui lui donne $10 par semaine par $1000. d'assurance.

Pour incapacité partielle de vaquer à ses affaires, la compagnie paie une demie indemnité pendant vingt six semaines consécutives.

En cas de cécité complète ou de paralysie empêchant l'assuré de pouvoir travailler et le mettant dans l'impossibilité de faire quelque chose, la compagnie paie la moitié du montant de la police, sur preuve de son incapacité causée par cécité ou paralysie.

Lorsque celui qui est assuré contre les accidents est retenu en quarantaine, il retire $5 par semaine par $1000 pendant dix semaines.

Un assuré contre les accidents qui va à l'hôpital a droit de toucher $2.50 par $1000 par semaine pendant dix semaines, en outre de l'indemnité ordinaire, pourvu qu'il ne se prévaut pas de l'avantage de la clause relative à l'honoraire du chirurgien. S'il demande l'indemnité extra pour une opération, il n'a pas droit de se faire payer pour l'hôpital. Pour l'opération chirurgicale, un montant fixe par $1000 est mentionné sur la police. Par exemple pour l'appendicite, la compagnie paie $20 par $1000 d'assurance. Cette indemnité pour opération est payée en outre de l'indemnité ordinaire de $5 par semaine par $1000. Cette indemnité supplé-

mentaire pour opération est de $1 à $20 par $1000 selon la gravité de l'opération.

Cette police "Incapacité Générale" assure aussi le bénéficiaire en faveur de l'assuré contre les accidents et contre les opérations pour la moitié de la somme pour laquelle est assuré le porteur de police.

POLICE CONTRE ACCIDENTS SEULEMENT.—Cette police donne les avantages mentionnés dans la police Incapacité Générale relativement aux accidents et elle coûte $5 par $1000 pour la classe choisie, $6 pour la classe préférée, $8.50 pour la classe ordinaire, $11 pour la classe moyenne et $13.50 pour la classe spéciale.

En payant $2 de plus par année par $1000, la police assure contre trente deux maladies mentionnées dans la police dont une douzaine se contractent assez souvent en Canada.

Voici quelques-unes des pricipales conventions de la police contre les accidents ou contre les accidents et la maladie : L'assuré doit avertir la compagnie sans retard, quand il lui arrive quelque chose qui lui donne droit à une réclamation. La compagnie peut refuser de renouveler la police, si elle le désire. La réclamation doit être faite dans les trois mois qui suivent les accidents ou la maladie. Enfin, il y a des clauses générales et raisonnables.

Aujourd'hui tous ceux qui voyagent un peu

ont de l'assurance contre les accidents ou contre les accidents et la maladie. Beaucoup de gens de profession pratiquent aussi ce genre d'assurance.

Celui qui s'assure contre les accidents ou contre les accidents et la maladie n'a pas droit de recevoir en indemnité plus que ses honoraires ou que son salaire. Les compagnies ne paient pas plus en indemnité que ce que gagne l'assuré.

LOI TASCHEREAU

En 1909, le Gouvernement de la Province de Québec a adopté une loi protégeant les ouvriers contre les Accidents qui peuvent leur arriver en travaillant pour leur patron. S'ils se font tuer dans l'exercice de leur métier en faveur de leur patron, dans aucun cas l'indemnité que doit payer le patron aux héritiers de l'ouvrier doit être pas moins de $1000. et pas plus de $2000.

Les compagnies contre les Accidents assurent tous les ouvriers employés par un patron et celui-ci en payant une prime raisonnable est certain de ne pas s'exposer à payer de gros montants pour indemnité si quelqu'un de ses ouvriers se fait blesser ou tuer, car ce sera la compagnie qui l'assure qui paiera l'indemnité à ou aux ouvriers qui subissent des accidents.

Voir statuts de Québec 1909, chapitre 66.

CHAPITRE XIII

RENTES VIAGÈRES DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL.—ASSURANCE FONDÉE PENSION

Le Gouvernement Canadien a décidé, il y a deux ans, d'offrir au public des rentes viagères moyennant finance. Une personne peut obtenir du Gouvernement de la Puissance du Canada une rente viagère variant de cinquante à six cents piastres par année, payable trimestriellement ou quatre fois l'an. Les paiements pour acheter cette rente viagère peuvent être faits hebdomadairement, mensuellement, quatre fois, deux fois par année ou annuellement, comme on le désire, et ces différentes manières de faire les paiements n'affectent pas le montant à payer qui est toujours le même, soit qu'on paie dans l'année en une seule fois ou à plusieurs reprises. Celui qui choisit une rente de six cents piastres paie en proportion de celui qui demande une rente de cent piastres seulement, c'est-à-dire au pro rata.

Les rentes viagères du Gouvernement Canadien sont payables à partir de l'âge de 55, de 60, de 65 ou 70 ans, comme le veulent ceux qui achètent ces rentes viagères.

On peut aussi s'assurer, en cas de mort, que dix rentes annuelles ou plutôt quarante rentes trimestrielles, car le Gouvernement paie ces ren-

tes tous les trois mois, seront payées aux héritiers. Il y a deux systèmes, c'est-à-dire que le rentier peut choisir un système qui lui garantit que le Gouvernement paiera la rente pendant dix années à ses héritiers, s'il meurt pendant la première année où il est devenu rentier ou avant que dix ans soient terminés à partir de la date où il devient rentier. L'autre système lui promet des rentes seulement pendant le temps qu'il vit. S'il meurt après avoir reçu seulement une rente trimestrielle, ses héritiers ne reçoivent rien.

Le premier système coûte un peu plus cher, mais je crois qu'il est préférable. Si celui qui a acheté cette rente du Gouvernement meurt avant de devenir rentier, le montant qu'il a versé est remis à ses héritiers avec un intérêt composé de 3 p. c.

Un homme de 30 ans qui veut avoir une rente viagère de CENT piastres à l'âge de 55 ans doit payer au Gouvernement $27.33, sans garantie de rentes pendant dix ans. Avec la garantie que les rentes seront payées pendant dix ans, il devra payer $29.29 par année.

En résumé voici les résultats de ces rentes viagères du Gouvernement. Pendant que celui qui s'est acheté une rente paie ses contributions, ses versements sont capitalisés à 3 p. c. d'intérêt composé, et quand il devient rentier, sa rente lui donne un intérêt d'à peu près 12 p. c. sur le capital accumulé formé avec les paiements qu'il a faits au Gouvernement. Le rentier

touche cet intérêt tant qu'il vit, si sa rente n'est pas garantie pour dix ans ; si sa rente est garantie pour dix ans, et s'il meurt avant que dix ans soient écoulés, à partir de la date où il est devenu rentier, le Gouvernement paient les rentes pareillement pendant dix ans, et dans ce dernier cas, le rentier touche sa rente tant qu'il vit aussi, quand même il vivrait plus que dix ans après être devenu rentier.

Personne ne prétendra que le Gouvernement n'est pas solvable et que l'on risque son argent en achetant ses rentes. Sous ce rapport rien à craindre.

Si on me le permet, je ferai ici une comparaison : A 30 ans, un homme qui assure sa vie sous le plan Dotation à 25 ans, avec profits garantis, paie une prime annuelle de $40.20 par $1000. A cet âge, la rente viagère du Gouvernement coûte $29.29 comme nous l'avons vu ou $10.91 de moins par année. Mais si l'assuré meurt pendant le cours de sa police, ou avant d'avoir atteint l'âge de 55 ans, il laisse $1,000 à ses héritiers. Celui qui a choisi la rente viagère du Gouvernement laisse en cas de décès ce qu'il a payé avec un intérêt composé de 3 p. c.. S'il vit à 55 ans, le Gouvernement lui paie $25 tous les trois mois ; s'il meurt avant d'avoir reçu des rentes pendant dix ans, le Gouvernement les paie à ses héritiers jusqu'à concurrence de quarante rentes trimestrielles. La compagnie qui a assuré un homme du même âge (30 ans), garantit

une rente viagère de $100.87 par année tant qu'il vit à partir de sa 55ième année et cette rente n'est plus payée après la mort de l'assuré.

L'assuré peut, quand sa police est échue et quand il est arrivé à 55 ans, toucher argent comptant $1286 s'il a besoin d'argent. Il a droit aussi à une police acquittée payable à son décès de $2203. Ou la compagnie lui paiera, s'il le désire $660 comptant, à 55 ans, et elle paiera ensuite $1000 à ses héritiers à son décès, de plus ce dernier choix lui donne le privilège de recevoir des profits tous les cinq ans, tant qu'il vivra, à partir de 55 ans.

Le risque de la mort lui coûte donc $10.91 par année par $1000 et à l'échéance de sa police, quand il a 55 ans, il a différents choix à faire qui pourront le satisfaire, s'il a changé d'idée pendant les vingt-cinq ans pendant lesquels il a fait ses paiements. Il va sans dire que l'assuré ne peut faire qu'un seul des choix mentionnés ici.

Une autre comparaison encore : Un homme de 20 ans qui veut avoir du Gouvernement une rente de $200 à l'âge de 60 ans paie $20.02 par année, pendant 40 ans, pour cette rente de $200 sans garantie qu'elle sera servie pendant dix ans, en cas de décès du rentier, après avoir touché une rente.

Un homme de 20 ans peut avoir une Dotation à 20 ans pour $1000, en payant une prime annuelle de $48. $48 capitalisées à 3 p. c. pen-

dant 20 ans donnent $1328. $20.02 capitalisées à 3 p. c. pendant 40 ans donnent $1554. Avec ce montant le Gouvernement donne une rente de $200 par année. Mais l'assuré paie seulement pendant 20 ans à une compagnie. Il aura fini à 40 ans de payer sa prime. Alors la compagnie lui garantit une rente viagère de $66.69 et de 40 à 60 ans, il touchera en rentes $1333.80 de la compagnie. Mais la valeur comptant de sa police capitalisée pendant 20 autres années à 8 p. c. sera suffisante quand il aura atteint 60 ans pour lui acheter une rente de $200. Son assurance de $1000 de l'âge de 20 à 40 ans ne lui aura donc rien coûté. Un autre choix, si l'assuré le désire à 40 ans, c'est de se faire donner par la compagnie une police acquittée de $2788 payable à son décès. Ou il peut choisir un montant comptant de $699 avec une police acquittée de $1000 à la mort et des profits tous les cinq ans, à partir de ses 40 ans. Remarquez que ces montants sont garantis sur la police dès son émission.

Je ne veux pas conseiller personne. Tout le monde est libre, et je prends la liberté de faire ces comparaisons qui rendront peut-être service au public.

Assurance Fonds de Pension

Nous avons dans la province de Québec, deux compagnies qui s'occupent de ce genre d'affaires. Les sociétaires de ces compagnies paient des cotisations mensuelles pendant vingt ans et

ensuite, ils touchent une rente tant qu'ils vivent. En cas de mort avant vingt années de sociétariat, les cotisations sont remises si la compagnie s'est engagée à les remettre. Une des deux compagnies opérant dans la province de Québec les remet toujours, l'autre les remet, si on a payé une petite cotisation supplémentaire.

Les cotisations mensuelles sont les mêmes pour tous les sociétaires, quels que soient leur âge, leur santé et leur occupation. On n'exige pas d'examen médical des sociétaires.

Il n'y a aucune garantie quant au montant de la rente que paieront ces compagnies à leurs rentiers. Mais après vingt années de sociétariat, les sociétaires devenus rentiers recevront le revenu du capital accumulé par leur compagnie.

On dit que les résultats d'une compagnie semblable en France ont été merveilleux.

Chaque pension coûte 25 centins par mois ; il y a en outre une contribution annuelle pour frais d'administration. Chaque sociétaire peut choisir le nombre de pensions qu'il désire.

Ces pensions ou rentes viagères sont de belles choses pour le vieil âge. Mais elles ne peuvent pas remplacer l'assurance-vie, surtout pour ceux qui ont des parents à protéger. Avec l'assurance-vie, ils protègent ceux qui dépendent d'eux pendant leur jeune âge et pendant le cours de leur police, et s'ils vivent vieux, ils peu-

vent recevoir une rente viagère de la compagnie qui les a assurés.

Mais il faut dire que les rentes offertes par les compagnies d'Assurance Fonds de Pension sont de beaucoup préférables à l'Assurance Industrielle pour les enfants.

Les enfants assurés par les Compagnies qui font ce dernier genre d'affaires, s'ils vivent jusqu'au terme de leur police, ne touchent pas même les déboursés faits pendant le cours de leur police. Les enfants dont les parents auront choisi des rentes, toucheront après vingt ans des rentes tout le temps de leur vie.

CHAPITRE XIV.

LOI DE LA PROVINCE DE QUÉBEC RELATIVEMENT AUX BÉNÉFICIAIRES OU AUX PERSONNES QUI ONT DROIT DE RECEVOIR LE MONTANT PROVENANT DE L'ASSURANCE-VIE.

I : De l'Assurance-Vie des Maris et des Parents :

Remarques :

Une police d'assurance-vie donnée à une épouse par contrat de mariage, comme toute autre convention faite dans un contrat de mariage, ne peut pas être donnée à une autre personne.

Rien dans ce qui suit ne doit être interprété de manière à restreindre ou affecter les droits qu'une personne possède autrement par la loi, d'effectuer ou de transporter une police d'assurance-vie pour le bénéfice d'une femme ou des enfants.

PERSONNES EN FAVEUR DESQUELLES L'ASSURANCE-VIE PEUT ETRE PAYABLE.

Un mari peut assurer sa vie en faveur de son épouse, en faveur de cette dernière et de leurs enfants, en faveur de son épouse et des enfants de cette dernière et de ses enfants à lui ou de

leurs enfants à tous deux, quand même ils ne seraient pas du même lit, comme on dit souvent, et aussi en faveur d'un ou plusieurs enfants à lui ou à elle.

Un père, comme d'ailleurs une mère, est libre d'assurer sa vie au bénifice d'un ou de ses enfants à lui ou au bénéfice d'un ou des enfants de son conjoint ou au bénéfice d'un ou plusieurs de leurs enfants.

Une femme mariée peut choisir le bénéficiaire de sa ou de ses polices d'assurance-vie sans l'autorisation de son mari. Ceci est une exception, car généralement une épouse doit avoir l'autorisation de son mari pour faire légalement des conventions ou contrats.

PARTAGE DE L'ASSURANCE-VIE

Un père ou une mère, un mari ou une épouse qui s'assure au profit de plus d'une personne, peut distribuer le montant de son assurance-vie comme il le désire et en donner une plus grande part aux uns qu'aux autres.

Mais si le partage du montant d'assurance-vie n'est pas indiqué sur la ou les polices, le montant de l'assurance-vie est partagé comme suit :

Si l'assuré a mis le montant de l'assurance-vie qu'il a payable à son épouse et à ses enfants issus de leur mariage, une moitié va à la femme et l'autre moitié à leurs enfants issus de leur mariage en parts égales.

Si l'assurance-vie est en faveur d'une épouse et de ses enfants, une moitié va à l'épouse et l'autre moitié aux enfants de cette dernière, issus du même ou de différents mariages, et les enfants de l'épouse subdivisent également cette moitié entre eux.

Si la police est payable à l'épouse et aux enfants de son mari, la moitié est reçue par celle-là et l'autre moitié par les enfants du mari nés d'un ou plusieurs mariages, et une des moitiés est également partagée entre ceux-ci.

Si l'assurance-vie est au profit d'une épouse et des enfants de son mari et des siens, l'épouse en reçoit une moitié et l'autre moitié est donnée aux enfants du mari et de la femme issus de leur mariage ou de différents mariages, lesquels divisent également entre eux cette moitié.

Si une épouse est bénéficiaire d'une assurance-vie avec un ou plusieurs enfants nommés dans la police, elle retire une moitié du montant de l'assurance et l'autre moitié est pour l'enfant ou pour les enfants désignés dans la police, lesquels subdivisent également leur moitié.

Si les enfants seuls sont généralement bénéficiaires, seuls les enfants du parent assuré issus d'un seul ou de plusieurs mariages partagent également entre eux le montant de l'assurance. Si plusieurs enfants sont nommés dans la police, ils divisent l'assurance en parts égales.

Lorsqu'un enfant bénéficiaire d'une assurance-

vie meurt avant l'assuré, les descendants de cet enfant prédécédé ont droit à sa part par représentation, c'est-à-dire que les représentants de cet enfant prédécédé prennent la place, le degré et les droits du représenté ou de cet enfant mort prématurément.

Quand l'assurance-vie est effectuée ou la demande de police faite sans indication de partage, mais en faveur de plusieurs enfants, soit conjointement avec une épouse, soit pour le profit des enfants seuls, et que quelqu'un de ces enfants décède avant l'assuré sans laisser d'enfants, sa part accroît aux enfants survivants désignés dans la police.

Si une épouse et un ou des enfants sont bénéficiaires de l'assurance-vie, et si cette épouse meurt avant son mari, sa part accroît à cet ou à ces enfants bénéficiaires. Si cet ou ces enfants meurent avant le mari, sa part ou leurs parts accroient à l'épouse. Mais le mari dans ce dernier cas a toujours le droit de changer les premiers bénéficiaires ou les remplacer par de nouveaux suivant sa volonté.

Les cas cités ci-dessus s'appliquent surtout à l'assurance-vie dont les bénéficiaires n'ont pas été nommément désignés sur la police.

REVOCATION DU OU DES BENEFICIAIRES

Un assuré peut, s'il le désire, révoquer son épouse bénéficiaire et mettre son assurance au

bénéfice d'un ou de plusieurs enfants, pourvu que ce ne soit pas une assurance donnée à son épouse par contrat de mariage. Si un mari a donné son assurance à son épouse et à un ou des enfants, il lui est loisible en tout temps et de temps à autre, de faire des changements de bénéficiaires et de choisir un ou des bénéficiaires désignés sur sa ou ses polices, à l'exclusion de d'autres nommés aussi bénéficiaires, ou il peut exclure toutes les personnes à qui l'assurance était payable et en nommer de nouvelles non originairement bénéficiaires. Cependant ce ou ces nouveaux bénéficiaires doivent être du nombre de ceux au profit desquels une assurance peut-être émise en vertu de la loi.

La révocation peut être faite par un acte annexé à la police dont un duplicata est remis à la compagnie qui annote ce changement sur ce duplicata qu'elle conserve. On peut aussi révoquer le ou les premiers bénéficiaires en faveur de nouveaux bénéficiaires par testament dont copie authentique doit être signifiée à la compagnie après la mort de l'assuré.

Si ce dépôt ou cette signification n'est pas faite à la compagnie, cette dernière en payant le montant de l'assurance aux termes et conditions de la police ou de la demande de police, ou d'une révocation précédente est valablement acquittée.

RETOUR DE LA POLICE.

Une police retourne à l'assuré :

Quand l'enfant bénéficiaire auquel l'assuran-

ce est exclusivement échue meurt sans enfant avant l'assuré ;

Quand l'épouse nommée bénéficiaire d'une manière quelconque, meurt avant son mari, avec ou sans enfant.

Le bénéfice de toute part en vertu d'une distribution retourne pareillement à l'assuré, quand l'enfant auquel elle a été attribuée meurt sans enfant avant le parent assuré ou quand la femme à laquelle elle a été attribuée meurt avant son mari, avec ou sans enfant.

Quand une police d'assurance-vie retourne en tout ou en partie à l'assuré, celui-ci peut distribuer jusqu'à concurrence de ce retour, comme à l'émission de sa police et comme s'il n'eut jamais nommé de bénéficiaires avant ce retour.

APPLICATION ET PAIEMENT DE LA POLICE

L'assurance-vie, dans les cas mentionnés ci-dessus, peut, par la demande et par la police, par la déclaration d'application ou par un acte de révocation, être faite payable aux personnes qui doivent en bénéficier ou à des fiduciaires nommés pour elles.

A défaut de nomination de fiduciaires d'une manière légale quelconque, l'assuré peut par un acte qui doit être annexé à la police, et dont un duplicata doit être remis à la compagnie qui note sur ce duplicata la réception de ce docu-

ment, ou il peut, par testament, dont copie authentique doit être signifiée à la compagnie après le décès de l'assuré, nommer également des fiduciaires pour les personnes qui doivent être bénéficiaires de l'assurance-vie ou pour quelques-unes d'elles seulement.

Si un assuré décède sans avoir nommé de fiduciaires aux personnes bénéficiaires incapables de recevoir légalement, ce sont les exécuteurs-testamentaires qui deviennent fiduciaires de ces incapables.

Quand les fiduciaires ou exécutaires-testamentaires refusent d'accepter leur charge et d'en exercer les droits, et quand l'assuré meurt sans avoir fait de testament, l'assurance doit être payée aux tuteurs des enfants mineurs ou aux curateurs des incapables.

Si les fiduciaires refusent d'accepter la fiducie et ne veulent pas en exercer les droits, l'assurance se paie aux bénéficiaires eux-mêmes s'ils sont capables de donner légalement une quittance à la compagnie.

Une compagnie qui paie ainsi une réclamation pour assurance-vie à un bénéficiaire ayant l'exercice de ses droits, à un fiduciaire, à un exécuteur-testamentaire, ou à un tuteur ou curateur, est validement et légalement acquittée du montant ainsi payé et n'a pas à voir au placement de l'argent qu'elle a versé pour se libérer de la dette qu'elle avait contractée en émettant sa police devenue une réclamation.

Les fiduciaires, si l'assuré n'a imposé, par la nomination des bénéficiaires de quelque manière que ce soit, aucune condition relativement au paiement de l'assurance, doivent remettre sans délai le montant de cette assurance aux bénéficiaires ayant l'exercice de leurs droits. S'il y a des stipulations, les fiduciaires les suivent et ils emploient le revenu de l'assurance conformément à ces stipulations.

L'argent reçu en vertu d'une ou de plusieurs polices d'assurance-vie par tout fiduciaire, exécuteur-testamentaire, tuteur ou curateur, pour des mineurs ou des incapables d'exercer leurs droits, doit être placé par eux en actions des fonds permanents ou obligations du Canada ou de la province, ou obligations municipales, ou sur première hypothèque sur propriétés foncières, avec pouvoir pour eux de varier, changer et transporter ces placements de temps à autre.

EMPLOI DES REVENUS DE L'ASSURANCE-VIE.

Les personnes administrant les fonds provenant de l'assurance-vie, si elles le jugent à propos, peuvent employer le revenu annuel de ces fonds, en tout ou en partie, à l'entretien et à l'éducation des mineurs et des incapables d'exercer leurs droits.

Si la totalité du revenu des assurances n'est pas ainsi employée, ce qui reste est capitalisé de

la même manière que le montant des assurances.

A moins de stipulations contraires, lesquelles doivent être respectées, les placements sont transportés par les fiduciaires, les exécuteurs-testamentaires, les tuteurs ou curateurs, comme suit :

1. Dans le cas d'un mineur, au mineur lui-même, à son âge de majorité ;

2. Dans le cas d'incapables pour d'autres raisons que la minorité d'exercer leurs droits, lorsqu'ils acquièrent cette capacité et à leurs héritiers, s'ils meurent avant de devenir capables d'exercer leurs droits.

Les administrateurs sont cependant libres d'avancer aux mineurs des fonds provenant de l'assurance-vie pour leur éducation, leur établissement, leur avancement et pour leur procurer une position avantageuse ou les pourvoir en mariage.

POLICE ACQUITTEE.

Si l'assuré est devenu incapable de continuer le paiement des primes de l'assurance-vie qu'il a prise au profit de son épouse, de son épouse et d'un enfant, ou de son épouse et de plusieurs enfants, il peut remettre sa police à la compagnie qui l'a émise et en recevoir une police acquittée payable aux mêmes bénéficiaires proportionnellement au montant de la police originale.

APPLICATION DES PROFITS DE LA POLICE

L'assuré qui a une police avec profits peut disposer de ses profits à son gré ; mais s'il applique ses profits à augmenter le montant original de son assurance, cette augmentation de son assurance, ce bonus, comme on dit en assurance-vie, est divisé proportionnellement entre les bénéficiaires, quand la police devient une réclamation au décès de l'assuré.

C'est la même règle pour les profits d'une police dont les primes ont été acquittées par l'assuré.

DEVOLUTION DE L'ASSURANCE-VIE EN CERTAINS CAS

Quand un mari en communauté de biens avec sa femme, a, pendant la durée de cette communauté, assuré sa vie en cas de décès, en payant périodiquement une prime et que cette assurance est payable à sa femme, ou au mari et ses ayants droit, et que la femme meurt avant le mari et que celui-ci survit à l'année couverte par la dernière prime payée pendant la durée de la communauté, alors, si le mari, après la dissolution de la communauté a seul continué ou continue seul à payer les primes, il est resté et reste maître et propriétaire de toute l'assurance, dont le montant, à son décès, appartient exclusivement à sa succession, sujet seulement à l'obligation de tenir compte à la dite communauté de la valeur

de rachat au comptant de cette assurance au moment de la dissolution de la communauté, laquelle valeur de rachat au comptant devra être constatée dans l'inventaire.

Si, à la dissolution de la communauté, les primes payées ne sont pas assez nombreuses pour donner à la police une valeur de rachat au comptant, et si le mari paye ensuite le nombre de primes suffisant pour que la police acquiert une valeur de rachat au comptant, alors le mari ou sa succession tient compte à la dite communauté seulement de la proportion représentée par la ou les primes pendant l'existence de la communauté.

Les dispositions mentionnées sous ce sous-titre s'appliquent aussi aux polices d'assurance-vie qui étaient en vigueur le 12 janvier 1895, si le mari vivait encore à cette date, que l'épouse fût déjà morte ou qu'elle vienne à mourir avant lui plus tard.

Les droits des créanciers antérieurs au 12 janvier 1895 sont sauvegardés.

On ne doit pas interpréter les deux derniers alinéas comme déclarant que la loi avant le 12 janvier 1895 était différente de ce qu'elle exprime ici.

EMPRUNT SUR GARANTIE DE LA POLICE

Tout assuré qui a une assurance-vie en faveur de son épouse, ou de son épouse et d'un ou

de plusieurs enfants, ou d'un enfant ou des enfants seulement et est incapable de continuer à payer ses primes, peut emprunter de temps à autre, sur la garantie de sa police, le montant nécessaire pour maintenir sa police en force.

Ces emprunts sont constatés sur un document par la compagnie qui a émis la police et un duplicata de la convention du prêt est remis à l'assuré par la compagnie.

Si ces emprunts sont acquittés avant la mort du mari assuré, la quittance en doit être fournie à l'assuré et à la compagnie.

INSAISISSABILITE ET TRANSFERT DE LA POLICE

Les polices d'assurance-vie faites payables aux bénéficiaires dont on a parlé dans ce présent chapitre, sont insaisissables pour les dettes des personnes assurées ou des personnes bénéficiaires.

Tant que le montant de l'assurance-vie est entre les mains de la compagnie, il est insaisissable aussi pour les dettes de l'assuré, ainsi que pour celles du ou des bénéficiaires et il doit être payé à ceux qui y ont droit, tel qu'expliqué dans ce chapitre.

Cependant cette insaisissabilité ne s'applique pas à une assurance, en tout ou en partie, qui peut être retournée et appartenir à l'assuré.

L'assuré et ceux qui ont intérêt dans l'assurance peuvent de concert transférer la police.

PROVENANCE DU MONTANT DE L'ASSURANCE-VIE

Le montant de l'assurance-vie n'est pas censé provenir de la succession, ni de la communauté de biens de l'assuré ; le fait d'un bénéficiaire qui en reçoit le montant ne constitue pas une acceptation de la succession de cet assuré, ni de la communauté de biens qui existait à son profit.

FRAUDE ENVERS LES CREANCIERS

Si on prouve que les primes de l'assurance-vie ont été payées à une époque où l'assuré était insolvable et en fraude de ses créanciers, ces derniers ont droit aux primes payées pendant l'insolvabilité de leur débiteur qui a agit ainsi.

II : De l'Assurance-Vie de personnes autres que des Pères et Mères.

Si un jeune homme ayant ses parents et des frères et soeurs assure sa vie et met sa police payable à ses ayants droit ou à ses héritiers, ou à ses héritiers légaux, et s'il vient à mourir sans avoir fait son testament, souvent, pour ne pas dire dans tous les cas, les choses ne se passent pas après sa mort, comme il l'aurait voulu. Dans ce cas-ci, le montant de l'assurance va aux parents pour une moitié et l'autre moitié va aux frères et soeurs en parts égales. Mais s'il y a

des mineurs, il faudra leur faire nommer des tuteurs, et s'il y a des incapables, il faudra leur faire nommer des curateurs. Cela fait des dépenses, on ne fait pas réunir un conseil de famille et on ne fait pas homologuer des tutelles et des curatelles par le protonotaire pour rien, et ces actes de tutelle ou de curatelle coûtent aussi quelque chose. Mais il faut bien que les notaires vivent parbleu. Oui, mais il faut bien aussi instruire les gens pour qu'ils ne crient pas trop contre les agents d'assurances, ce sont souvent des bêtes noires, les agents d'assurances, surtout en campagne, là où un agent un peu vantard a déjà passé.

Voici un exemple personnel : J'assure un jour un confrère de collège. Comme j'étudiais le notariat, il me questionna sur la loi relative aux bénéficiaires et aux héritiers. Je lui consaillais dans son cas de mettre sa police payable à ses ayants droit. J'aurais fait comme je lui conseillais à sa place, je lui recommandai bien, de ne pas manquer de faire son testament, ce qui lui dis-je, était très important dans cette circonstance. Il ne fit pas son testament immédiatement comme je le lui avais bien recommandé de le faire. Il mourut un an et demi après que je l'eus assuré et sans testament. Il a fallu dans son cas un tuteur et un curateur, deux actes à faire en présence du conseil de famille et deux actes à faire homologuer ; résultats : ennuis, démarches par les héritiers et dépenses d'a peu

près $75.00 selon ce que m'a dit le père de l'assuré.

Pour ma part, il est toujours plus pratique et moins ennuyeux de faire faire ses polices d'assurance-vie payables à ses héritiers ou mieux à ses ayants droits, parce que, si un assuré vient à avoir besoin de donner sa police en garantie, ou avoir besoin d'emprunter de la compagnie il peut le faire sans avoir le trouble de faire signer le bénéficiaire, et quand il décide de révoquer un bénéficiaire qu'il a nommé sur son testament, il n'a pas à faire signer cette révocation par le bénéficiaire révoqué, ce qui dans certains cas est assez difficile à obtenir, quand un assuré a fait désigner sur sa police un bénéficiaire qui refuse de renoncer à son droit de bénéficiaire. Certaines compagnies demandent de faire signer le bénéficiaire révoqué sur leur formule de changement de bénéficiaire. Dans ce cas un testament est préférable.

Mais vous me direz: si on oublie son testament. Toute personne qui sait écrire, peut faire son testament elle-même, si elle ne veut pas faire un testament authentique chez un notaire. Mais cette dernière manière est préférable, car le testament sera toujours fait légalement et les clauses du testament demeurent un secret d'office. Le notaire ne peut pas dévoiler ce qu'elles contiennent.

Les polices d'assurance-vie émises sur la vie de personnes autres que des maris et des pères

et mères, si elles sont payables aux ayants droit ou aux héritiers sont régies par la loi du code civil relativement aux SUCCESSIONS, si l'assuré n'a pas fait de testament, i. e. s'il est mort *ab intestat*. En d'autres termes, ces assurances-vie vont aux personnes que la loi désignent ou aux héritiers légaux.

Un père a pour héritiers légaux ses enfants. C'est la même chose pour une mère. Un fils et une fille ont pour héritiers légaux leurs parents pour une moitié et leurs frères et soeurs pour l'autre moitié. Comme ce sont là à peu près les personnes qui assurent le plus souvent leur vie et comme je n'ai pas la prétention de traiter ici des cas très peu pratiques, je prierai ceux qui auront des cas qui ne sont pas exposés ici de référer à notre code civil, livre troisième, Titre I, pages 99 et suivantes, ou mieux qu'ils consultent un homme de loi, ce sera plus sûr pour se bien renseigner.

CHAPITRE XV

ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE.

Il y a trois espèces de compagnies qui assurent contre le feu :

1. Les Mutuelles ; 2. Les Compagnies Indépendantes ; 3. Les Compagnies de la Combine. Ces deux dernières sortes de Compagnies ont un capital-actions.

1. LES MUTUELLES :

Dans notre province, leur âge d'or est passé, parce que plusieurs d'entre-elles ont mal réussi. Il en existe cependant quelques-unes assez âgées qui font des affaires solides. Mais en général, elles n'offrent pas les garanties de leurs concurrentes qui ont un capital souscrits par des actionnaires. La principale caractéristique des Mutuelles, c'est que si la prime exigée d'abord de l'assuré n'est pas suffisante, elles ont le droit de lui demander une plus forte prime.

2. Les Compagnies Indépendantes à Capital-Actions :

Au point de vue des garanties et de la solvabilité, c'est la même chose que les compagnies de la combine. En général les Compagnies de la combine chargent un peu plus cher, surtout dans les villes, que les Compagnies Indépendantes.

3. Les Compagnies de la Combine :

Elles sont plus nombreuses que leurs concurrentes indépendantes que nous appellons ainsi parce qu'elles refusent de s'entendre avec elles et d'entrer dans la combine. Les Compagnies de la combine sont populaires et font honneur à leurs affaires. Mais le fait d'être de la combine pour une compagnie ne la rend pas plus prospère. En 1910, une compagnie de la combine a liquidé ses affaires. Aucun assuré n'a perdu et les polices ont été prises par une autre compagnie de la combine.

DEPOT AU GOUVERNEMENT ET RESERVE LEGALE.

Les compagnies contre le feu, qu'elles soient de la combine ou indépendantes sont obligées de faire un dépôt au Gouvernement pour obtenir leur licence ou permission d'opérer. Ce dépôt au Gouvernement garantit l'exécution des obligations de la compagnie qui est autorisée de faire des affaires. Comme les compagnies à capital-actions, qu'elles soient de la combine ou indépendantes sont obligées de faire ce dépôt, il n'y a donc pas de différence entre elles sous ce rapport.

La Réserve garantit le remboursement des primes non gagnées par les compagnies, si elles cessent de faire affaires ou si l'assuré fait résilier sa police. Si une compagnie devient incapable de continuer ses affaires, la réserve permet

donc à cette compagnie de retourner à ses assurés les primes qu'elles n'a pas encore gagnées.

De plus le capital-actions payé et souscrit par les actionnaires d'une compagnie est une autre garantie pour les assurés, car ces derniers sont remboursés pour les primes non gagnées, avant que les actionnaires puissent réclamer.

Réponse à l'objection que l'on fait aux compagnies indépendantes contre le feu :

On dit : "Les compagnies indépendantes sont bonnes pour garantir les risques sur les résidences privées, mais non pas pour garantir les risques commerciaux ou considérables".

Cette objection, je crois, ne peut être présentée que par des intéressés ou des gens qui ne sont pas experts en la matière, car ni les uns ni les autres ne parleraient ainsi s'ils voulaient admettre ou s'ils savaient que les compagnies indépendantes n'assument pas de risques plus considérables que ne leur permet leur capacité. Et le voudraient-elles qu'elles ne le pourraient pas. En effet, la Loi 8 Edouard VII, chap. 69 le leur défend par les paragraphes 3 et 4 de l'article 202. Si une compagnie osait ne pas s'y conformer, ce paragraphe 4 ci-dessus cité donne au Trésorier Provincial le pouvoir de canceller sa licence.

En outre, les poseurs d'objections, je pense, doivent avoir la prudence de ne pas s'adresser à ceux qui connaissent quelque chose en assurance

contre le feu, pour apporter pareille raison ou plutôt pareil prétexte. Les gens du métier savent que pour ces gros risques, on a adopté le système de "cédule". Toutes les compagnies y ont recours et font très-bien, car ce système diminue la responsabilité individuelle de chaque compagnie, si je puis m'exprimer ainsi, et fait partager également la responsabilité à toutes les compagnies assurant ces gros risques, passez-moi le terme. Voici un exemple : Supposons qu'une communauté religieuse ou une maison de commerce a dix édifices à assurer pour $10,000 chacun ou pour $100,000. pour le tout. Supposons de plus que dix compagnies d'assurance contre le feu acceptent ce montant d'assurance de $100,000. Alors chacune aura un risque de $10,000, réparti sur les dix édifices, donc $1,000. sur chaque bâtisse. Ajoutons que le plus souvent les compagnies réassurent la moitié du montant dont elles se sont chargées, ce qui réduit à $500. seulement le risque qu'elles acceptent sur chaque édifice. Mais leur responsabilité étant partagée également sur chaque bâtisse, si un incendie a lieu et détruit deux ou trois édifices, vous voyez ce que chaque compagnie doit payer: $1000. pour chaque bâtisse brûlée, s'il n'y a pas de réassurance, et $500. seulement s'il y a de la réassurance. Tandis que sur une résidence d'habitude les compagnies assument un risque de $2000 et même jusqu'à $5000, et alors en cas de feu, elles ont une réclamation

plus considérable à payer et leur perte est plus forte.

Le Gouvernement contrôle les compagnies independantes tout comme les compagnies de la combine. Chaque année le Surintendant des assurances ou son représentant doit faire l'inspection des affaires au siège social de nos compagnies indépendantes qui sont canadiennes. Ceci n'a pas toujours lieu pour les compagnies de la combine, car la très-grande majorité de ces compagnies sont étrangères et n'ont pas leur siège social en Canada. Si on constatait après inspection des affaires, qu'une compagnie n'est pas solvable ou est plus endettée qu'elle ne vaut, on lui retirerait sa licence, selon la loi et elle ne pourrait plus faire d'affaires.

Le même dépôt est exigé par le Gouvernement pour les compagnies indépendantes ou de la combine. Les indépendantes, j'entends celles qui ont donné des preuves de succès et dont les affaires sont prospères, sont solvables comme les compagnies de la combine. Les indépendantes sont plus jeunes aussi. Les compagnies de la combine ont réussi, parce que c'était possible, pourquoi les indépendantes ne pourraient-elles pas faire autant ? Elles ont le même genre d'affaires à conduire au succès. Les compagnies de la combine n'ont pas toujours été en combine aussi.

D'après la loi actuelle des assurances de Québec, 8 Edouard VII, chap. 69, une clause doit

être mise dans les conditions de la police. C'est la clause 19 que nous trouvons dans la loi ici citée sous le titre "Conditions de la police."

Cette clause laisse la compagnie libre de canceller la police quand elle le veut à condition de donner un avis par écrit. En retour l'assuré a le même privilège, toujours en vertu de la même clause de la même loi, et ce, en avertissant la compagnie. Si la compagnie résilie la police, elle remet à l'assuré la partie de la prime qu'elle n'a pas encore gagnée. Si c'est l'assuré qui met fin au risque, la compagnie lui charge pour le temps qu'elle l'a assuré la prime dite à courte échéance et lui remet la balance ou ce qu'elle a reçu de trop en prime. Donc grâce à cette clause libérale, un assuré ne court aujourd'hui que très peu de risque de faire des pertes, même s'il avait la mauvaise fortune de s'être assuré à une compagnie qui deviendrait insolvable.

Enfin en encourageant les compagnies indépendantes nous donnons notre patronage à des compagnies canadiennes, car très peu de compagnies étrangères sont indépendantes, et nous contribuons à faire prospérer des compagnies dont les capitaux servent à développer notre commerce et nos industries. En un mot les compagnies de la combine sont prospères et solvables et les indépendantes aussi. Notre loi provinciale de 1908 sur les assurances est efficace et protège bien les assurés.

POST-SCRIPTUM

Je crois que cet ouvrage pourra être utile au public en général, à l'exception des chapitres VI, VII, VIII et X.

Je ne veux pas dire que les autres chapitres sont indispensables pour vivre, mais celui qui veut être un peu rensigné sur les Assurances pourra prendre quelques connaissances en lisant les autres chapitres que ceux que je viens de mentionner qui sont spécialement dédiés aux Agents d'Assurances.

Je n'ai pas traité dans ce petit livre les Assurances sur les Vitres "Plate-Glass", sur les Automobiles, les Garanties ou Cautionnement contre les Voleurs et sur les Animaux. Nous avons des Compagnies qui font ces genres d'affaires. La plus populaire de ces sortes d'assurances, c'est la police-Garantie ou la police qui cautionne un employé percevant des fonds pour d'autres personnes ou pour des compagnies. Ce genre d'affaires consiste à garantir l'employeur contre les détournements de ses employés, moyennant une prime stipulée dans la police. Si la compagnie qui garantit un employé est obligée de payer une réclamation, l'employeur renonce à son droit de poursuivre en justice son employé infidèle en faveur de la compagnie qui l'a cautionné.

Enfin je crois avoir toujours respecté la vérité, en traitant les différents sujets que l'on trouve dans les divers chapitres de ce livre, sans m'occuper de plaire ou de déplaire à qui que ce soit, et sans songer aux recettes relatives à la publication de ce volume.

TABLE DES MATIÈRES

	Pages.
Avertissement	3
Chapitre I.—Historique de l'Assurance	5
Loi du Canada sur " Les Assurances " sanctionnée le 4 mai 1910	10
Coup-d'œil sur les Assurances - Vie en vigueur en Canada	14
Chapitre II.—Définitions et Explications des Termes employés en Assurance-Vie	17
Chapitre III.—Les Trois Plans d'Assurance-Vie les plus populaires : Police Vie Entière avec Profits à 20 Ans, Police Vie 20 Primes avec Profits dans 20 Ans, Police - Dotation à 20 Ans, avec Profits à 20 Ans	25
Chapitre IV.—Explications des Clauses Générales des Polices d'Assurance-Vie	33
Chapitre V.—Tableau de non-confiscation.	39
L'Assurance prolongée d'une Dotation	41
Chapitre VI.—Arguments pour la sollicitation	45

PAGES.

Chapitre VII—Qualités de l'Agent d'Assurances-Vie—Compétence — Honnêteté—Jugement—Tact—Activité et courage—Persévérance 55

Chapitre VIII— Conseils aux Agents Solliciteurs 65

Chapitre IX—Tables d'Escompte, d'Intérêt et de Mortalité 72

Taux des Compagnies à Tarif Uniforme 83

Taux de Quelques Autres Compagnies 86

Chapitre X.—Différentes Polices peu populaires :

Police Conjointe, Police Obligation en Or, Police à Revenu Garanti, Police à Profits Garantis, Police à Revenu Permanent, Police à Rente Viagère, Police pour Enfants 87

Chapitre XI.—Les Sociétés Mutuelles à Secours 93

Chapitre XII. — L'Assurance contre les Accidents et la Maladie 112

Chapitre XIII.—Rentes Viagères du Gouvernement Fédéral 117

L'Assurance Fonds de Pension 121

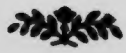
Chapitre XIV.—Loi de la Province de Québec relative aux Bénéficiaires et aux Ayants-Droit de l'Assurance.—

I. Assurance - Vie des Maris et des Parents 125

PAGES.

II. Assurance-Vie des Personnes autres que Pères et Mères..... 137

Chapitre XV.— L'Assurance contre l'incendie :

1. Les Compagnies Mutuelles. 2. Les Compagnies Indépendantes. 3. Les Compagnies de la Combine. Dépôt au Gouvernement et Réserve Légale de ces Compagnies..... 141

Post-Scriptum..... 147